# جواز سفر
# الولايات المتحدة الأمريكية

## دليلك إلى المعاملات التجارية والعادات وقواعد السلوك الأمريكية



دين أنجل

مجموعة النيل العربية

# جـواز سـفـر
# الولايات المتحدة الأمريكية

## دليلك إلى المعاملات التجارية والعادات
## وقواعد السلوك الأمريكية

تأليف
دين إنجل

ترجمة
شويكار زكي

مجموعة النيل العربية

حقوق الطبعة الإنجليزية : English Edition Copyrights

WORLD TRADE PRESS®
Professional Books for International Trade

Passport to the world services "Passport USA", developed by world trade press , Novato, California , USA,

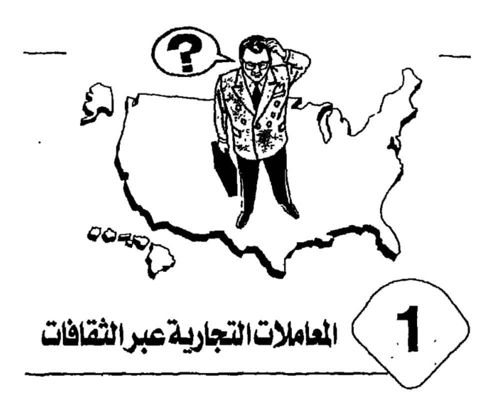
ISBN. 1-885073-15-1

حقوق الطبعة العربية :

اسم السلسلة : سلسلة جواز سفر
اسم الكتاب : الولايات المتحدة الأمريكية
تأليف : دين إنجل
رقم الإيداع : 2001/9548
الترقيم الدولي : 6 - 43 - 5919 - 977
الطبعة : الأولى
سنة النشر : 2001
الناشر : مجموعة النيل العربية
العنوان : ص.ب : 4051 الحي السابع
مدينة نصر ـ القاهرة / ج.م.ع
التليفون : 00202/2602938
الفاكس : 00202/2602938

# المحتويـــات ص

**معلومات إضافية**




# 1 المعاملات التجارية عبر الثقافات

بالرغم من أن العمليات التجارية حول العالم قد أصبحت لها معايير ووحدات قياس عالية ، إلا أن التقاليد المحلية ، والمواقف ، والمعتقدات مازالت مختلفة ومتنوعة . وعلى سبيل المثال ، فإن الثناء أو المديح العلني في الولايات المتحدة وأوروبا يضفي المتعة والسرور على متلقي هذا الثناء ، ولكنه يعد نوعاً من الإحراج وعدم الارتياح بالنسبة للأسيويين . ويرجع السبب في هذا الاختلاف إلى أن الثقافات الغربية تقدر قيمة الفكر والعمل الفردي ، بينما تبجل الثقافات الشرقية صفة التواضع والاتفاق الجماعي في الرأي .

وربما يكون التركيز المبدئي لمواطني أحدى الثقافات هو الحصول سريعاً على مشروعات تجارية ، بينما تركز

ثقـافة أخـرى أولاً على تنمـيـة العـلاقات الشـخـصيـة .

وبالرغم من أن أهدافهم قد تكون متشابهة ، إلا أن الناس الذين ينتمـون إلى ثقافات مـختلفة عـادة ما تكون لديهم أساليب مختلفة في تحقيق هذه الأهداف .

ومن المحتمل أنك لا تعرف أي شئ مـطلقاً عن ثقافة أخـرى غـير ثقـافـتك - فـاللغـة ليـست هي فـقط نقطة الاختلاف ، ولكن المضمون التاريخي الذي يعمل بداخله شعب هذه الثقافة هو الذي يؤدي عـادة إلى إساءة فهمها من قِبَل الغرباء .

## مقارنة القيم عبر الثقافات

| إحدى الثقافات | ثقافة أخرى |
|---|---|
| تقدر التغيير | تقدر التقاليد والعادات |
| تفضل أسلوب معين في الاتصال | تفضل أسلوب غامض في الاتصال |
| تقدر حل المشكلات بأسلوب تحليلي وتخطيطي | تقدر حل المشكلات بأسلوب حدسي وجانبي |
| تؤكد على الأداء الفردي | تؤكد على الأداء الجماعي |
| تعتبر الاتصال الشفهي أكثر أهمية | تعتبر المضمون والاتصال غير الشفهي أكثر أهمية |
| تركز على الأداء وعلى المنتج | تركز على العلاقات والمعالجة |
| تؤكد على تشجيع الاختلاف في الرأي | تؤكد على التناسق والإجماع |
| تؤكد على المنافسة | تؤكد على التعاون |
| تفضل الأسلوب غير الرسمي | تفضل الأسلوب الرسمي |
| تتسم بالمرونة تجاه الجداول الزمنية | تشدد على ضرورة الالتزام بالجداول الزمنية |

إن كتيب جواز سفر إلى الولايات المتحدة الأمريكية سوف يقدم رؤى واضحة داخل هذه الدولة وسكانها وسوف يساعدك على فهم عاداتهم ، وتقاليدهم ، وقيمهم، وممارساتهم التجارية وأساليب اتصالاتهم ومدى اختلافها عما يوجد في بلدك .

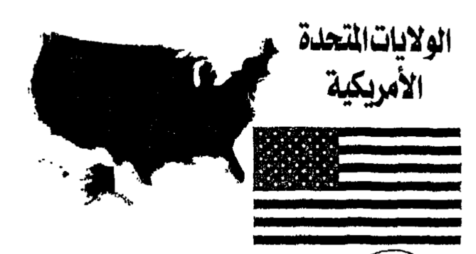
## نظرة سريعة على الولايات المتحدة الأمريكية

| | |
|---|---|
| **الإسم الرسمي** | الولايات المتحدة الأمريكية |
| **المساحة** | 3,535,935 ميل مربع |
| **العاصمة** | واشنطن ، مقاطعة كولومبيا |
| **أكبر المدن** | مدينة نيويورك |
| **الارتفاع** | أعلى منطقة – جبل ماكنلي 20,320 قدم – أكثر المناطق انخفاضاً – وادي الموت 282 قدم |
| **السكان (1995)** | |
| التعداد السكاني | 263,814,032 |
| الكثافة | 73.8 شخص في كل ميل مربع |
| التوزيع | 77,5% في الحضر ، و22.5% في الريف |
| النمو السنوي | 1.02% |
| **اللغة الرسمية** | اللغة الانجليزية |
| **الديانات الهامة** | بروتستانت (61%) – كاثوليك (25%) – ديانات أخرى (14%) |
| **الوضع الاقتصادي** | |
| إجمالي الناتج القومي | 6.379 مليار دولار أمريك 23,817 دولار لكل فرد |
| التجارة الخارجية | الواردات – 464.8 مليار دولار صادرات 580.4 مليار دولار العجز – 115.6 مليار دولار |
| **الشركاء الأساسيين في مجال التجارة** | كندا 20% اليابان 14.8% – المكسيك 7.7% – المملكة المتحدة 4.6% |
| **العملة المحلية** | الدولار ($) = 100 سنت |
| **سعر الصرف (7/96)** | 1.5525 دولار = 1 جنيه استرليني |

**التعليم والصحة**

| | |
|---|---|
| نسبة التعليم (1995) | 95.5% |
| الجامعات (1996) | 3,638 |
| عدد الأسرة في المستشفيات (1991) | سرير لكل 211 شخص |
| الأطباء (1989) | طبيب لكل 406 شخص |
| متوسط العمر (1995) | نساء - 79 سنة - رجال - 72 سنة |
| نسبة الوفيات في الأطفال (1995) | 10 أطفال لكل 1,000 مولود |

# الولايات المتحدة الأمريكية



## 2 حقائق حول هذه الدولـة

هي رابع أكبـر دولة في العـالم ، وهي تقع بين وسط وشـمال القـارة الأمـريكية وتـتكون أساسـاً من 48 ولاية متـجـاورة . كـمـا تشـمل أيـضـاً ولاية آلاسكا ، وولاية هاواي، وعـدد مـن الأقـاليم عـبـر البـحـار ، وولايات الكومنولـث (وتشـمل سـامـويا ، وجــوام ، وفـيـرجين أيلاندز، وبورتوريكو) .

### الوعاء المنصهر

إن كل شخص في الولايـات المتحدة ينحـدر من أحد الأصول المهـاجرة ، إن لم يكن هو نفسه من المهـاجرين . (حتى أن الأمريكيين الأصليين قد وصلوا إلى أمريكا عبر مضيق بيرنج Bering Strait) . وهؤلاء الأشخاص قدموا إلى أمـريكا باختـيارهم ، وهو المفـهوم الوحـيد والأكـثر توحـيداً للثقـافـة الأمـريكيـة ، وهو مفـتـاح اللغـز المهم

للشخصية القومية الأمريكية .

هناك ما يقرب من 75 في المائة من تعداد السكان الذي يبلغ 260 مليون نسمة ينحدر من أصل أوروبي . ويعد الأفريقيون الأمريكيون أكبر الأقليات (حوالي 12 في المائة) . ويمثل اللاتينيون (الأسبان الأمريكان) % 9 ، أما الأسيويون وسكان الجزر في الباسيفيك فهم يمثلون 3% ، ويمثل الأمريكيون الأصليون أقل من 1 في المائة .

ومن الناحية التاريخية ، فإن تمثيل كل هذه الجنسيات في المجرى الأساسي كان هو الهدف الأولي – وكلما تم ذلك بصورة أسرع ، كلما كان ذلك أفضل . وقد استطاع معظم المهاجرين تحقيق التوازن بين تبني الأساليب الأمريكية وبين الحفاظ على العناصر المرتبطة بتراثهم . إن كل موجة جديدة من القادمين الجدد تقابل عادة ببعض المقاومة أو العداوة المباشرة . إن الأمريكيين الذين يعترضون على قدوم المهاجرين لهم أسلاف قد واجهوا بكل تأكيد نفس المواقف العدائية .

## المناخ

تغطي الولايات المتحدة مساحة واسعة ومتنوعة جغرافياً . أما المدن الثلاثة القادمة فهي تمثل الأقاليم المحيطة بها :

**مدينة نيويورك** : تقع على سهل الساحل الأطلنطي ، وهي أكبر المدن في الولايات المتحدة التي تتعرض للجليد ، والأمطار الثلجية وتتراوح حرارتها بين 27 فهرنهيت و40 فهرنهيت (3 درجة مئوية إلى 4 درجة مئوية) أثناء فصل الشتاء . أما الحرارة في فصل الربيع والخريف فتتراوح بين 50 فهرنهيت إلى 60 فهرنهيت (10 درجة مئوية إلى 16 درجة مئوية) . ويتسم المناخ في الصيف بالدفء والرطوبة وتتراوح الحرارة نهاراً بين 68 درجة فهرنهيتية و 85 درجة فهرنهيتية وأكثر (20 درجة مئوية إلى 30 درجة مئوية) .

**لوس انجيليس** : هذه المدينة التي تتمتع بمناخ البحر المتوسط والذي يميز ساحل كاليفورنيا الجنوبي – معتدل إلى حار – مع توافر الشمس الساطعة ، واختلاف موسمي بسيط ، ورياح من البحر ، وضباب على السواحل . ولجميع الأغراض العملية فإن لوس انجيليس تقع في الصحراء ، ونسبة سقوط الأمطار تقل عن 15 بوصة (38 سنتيمتر) . وتتراوح الحرارة في شهر يناير بين 48 فهرنهيتية إلى 64 درجة فهرنهيتية (9 درجة مئوية إلى 18 درجة مئوية) .

في شهر يوليو تتراوح بين 62 درجة فهرنهيتية إلى 80

درجة فهرنهيتية (17 درجة مئوية إلى 27 درجة مئوية) . أما موجات الحرارة في فصل الخريف والتي تسببها رياح سانتا آنا التي تهب من الصحاري الشرقية فيمكنها أن ترفع درجة الحرارة إلى أكثر من 100 درجة فهرنهيتية (38 درجة مئوية) .

**شيكاغو :** تتعرض مدينة شيكاغو إلى جو قارس شتوياً وسقوط ثلوج غزيرة التي تزحف تجاه الجنوب الغربي عبر بحيرة متشجان وجنوباً من كندا وشرقاً من جبال روكي . ولذلك فمن الحري أن تسمى "بالمدينة التي تعصف بها الرياح" . ومن المعروف أن الشرطة تقوم بربط أحبال بين عدادات الانتظار لمنع احتمال أن تقذف الرياح بالمارة في وسط الشوارع . أما موسم الصيف فهو دافئ ومشمس – 67 درجة فهرنهيتية إلى 84 درجة فهرنهيتية (20 درجة مئوية إلى 29 درجة مئوية) ، ويمكن أن تصاحب موجات الحرارة فترات ممتدة من الحرارة المرتفعة التي تصل إلى 100 درجة فهرنهيتية (38 درجة مئوية) .

## ساعات العمل

إن ساعات العمل التقليدية تمتد من الساعة التاسعة صباحاً وحتى الخامسة مساءً ، تتخللها نصف ساعة أو ساعة لتناول الغداء . ولكن ، في المدن الكبرى ، فإن

الكثيرون يذهبون إلى أعمالهم منذ الساعة الثامنة صباحاً أو قبل ذلك . وفي الدول الصناعية (مثل ديترويت وشيكاغو) فقد تمتد ساعات العمل في المكاتب من الساعة السابعة صباحاً وحتى الثالثة مساءً . وعادة ما تفتح البنوك أبوابها بين الساعة التاسعة وحتى الثالثة (مع وجود بعض البنوك التي تظل مفتوحة حتى الساعة الخامسة أو السادسة مساءً ، وهناك بعض البنوك التي تفتح في أيام السبت) .

وبالرغم من أن بعض المدن قد شجعت أصحاب الأعمال على اتباع ساعات عمل مرنة من أجل تخفيف حدة المرور خلال ساعات الذروة (عادة من 30 : 7 إلى 9 صباحاً ، و30 : 4 - 30 : 6 مساءً) . أما ساعات الذروة في مدينتي نيويورك ولوس انجيليس فيمكن أن تطول عن ذلك كثيراً لتصبح كابوساً بطئ الحركة وخاصة أثناء موجات الجو السيئ .

وعادة ما يبدأ العاملون في المجال المالي بمجرد أن تفتح بورصة نيويورك (9 صباحاً طبقاً للوقت الرسمي للجزء الشرقي) وهو يماثل الساعة السادسة صباحاً في الساحل الغربي .

وتستخدم معظم الشركات المالية الهامة أيضاً نظام

النوبات الليلية والتي تتابع من خلالها جميع الأسواق العالمية .

إن معظم محلات التجزئة الكبرى تفتح بين الساعة التاسعة والعاشرة صباحاً وتظل مفتوحة حتى الخامسة أو السادسة مساءً في الأيام الأولى من الأسبوع ، ويستمر فتحها حتى الساعة التاسعة مساءً من أيام الخميس والجمعة والسبت . وتفتح محلات السوبر ماركت الكبرى ، في معظم المدن ، على مدار 24 ساعة يومياً وتقريباً معظم المحلات الكبرى تظل مفتوحة أيام الأحد .

## الإجازات الهامة

من الناحية الفنية لا يوجد إجازات قومية ، فكل ولاية لها الحق في تحديد إجازاتها القانونية . ولكن الأيام التالية اعترفت بها جميع الولايات كإجازات سنوية .

ـ **رأس السنة** (أول يناير)

ـ **يوم مارتن لوثر** (الاثنين الثالث من يناير – لتكريم يوم مقتل رائد الحقوق المدنية) .

ـ **يوم الرئيس** President's Day (الاثنين الثالث من فبراير) يوم مشترك لمولد كلا من جورج واشنطن وابراهام لنكولن .

ـ **عيد الفصح** Easter's Day (آخر مارس – أول أبريل) احتفالاً بيوم بعث المسيح . ويوم إجازة لليهود بمناسبة

عيد الفصح اليهودي Passover والذي يمثل يوم انتهاء عبودية الإسرائيليين تحت حكم الفراعنة .

ـ **يوم ذكرى الشهداء** Memorial Day (آخر اثنين في شهر مايو) - يوم ذكرى الجنود الذين قتلوا من أجل خدمة الوطن .

ـ **يوم الاستقلال** Independence Day (الرابع من يوليو) - احتفالاً بذكرى توقيع إعلان الاستقلال في عام 1776 .

ـ **عيد العمال** Labor Day (أول اثنين من كل سبتمبر) تكريماً لجميع العمال .

ـ **يوم كولومبس** Columbus Day (الاثنين الثاني من أكتوبر) تكريماً لذكرى وصول كريستوفر كولومبس إلى العالم الجديد في عام 1492 .

ـ **يوم المحاربين القدماء** Veterans Day (11 نوفمبر) احتفالاً بانتهاء الحرب العالمية الأولى (1918) والحرب العالمية الثانية (1945) وتكريماً للمحاربين القدماء بالقوات المسلحة .

ـ **عيد الشكر** Thanksgiving (الخميس الرابع من نوفمبر) - كانت طائفة البيوريتان أول من احتفل بهذا اليوم مع الأمريكيين الأصليين الذين ساعدوهم على احتمال أول

شتاء لهم في ولاية مساشوستس . وطبقاً للتقاليد القديمة يقدم لحم الديك الرومي والتوت البري والقرع العسلي (وكلها منتجات فطرية في أمريكا الشمالية) .

ـ **الكريسماس** (25 ديسمبر) تكريماً لمولد المسيح .

وبالرغم من أن مكاتب الأعمال والشركات والبنوك والمكاتب الحكومية تغلق عادة أثناء هذه الإجازات إلا أن محلات التجزئة تظل مفتوحة (فيما عدا عيد الكريسماس) ، وتقدم تخفيضات هائلة . ويفسر حجم إنفاق المستهلك وإسرافه بين يوم الشكر ويوم الكريسماس كمؤشر حيوي لطبيعة الاقتصاد القومي.

## إجازات أخرى

ـ **يوم الحب** Valentine's Day – (14 فبراير) حيث يتبادل فيه المحبون الكروت وأحياناً الحلوى أوالزهور.

ـ **كذبة أبريل** April Fool's Day – (أول أبريل) ، تتبادل الطرائف والمقالب الضاحكة بين الأصدقاء، وفي الأسرة وحتى بين الزملاء في العمل . والفكرة هي مفاجأة شخص ما أو إيهامه بوقوع شيئ غير حقيقي ويفضل أن يكون شيئ مثير للضحك أو أحياناً سخيف .

- **عيد الأم** Mother's Day (ثاني اثنين في شهر مايو) - لتكريم الأمهات والجدات بتقديم الكروت أو الزهور أو الحلوى أو العشاء أو الهدايا البسيطة .
- **يوم الأب** Father's Day (ثالث أحد من شهر يونيو) - تقدم البطاقات أو الهدايا البسيطة من الزوجة أو من الأبناء .
- **عيد القديسين** Halloween Day (30 أكتوبر) - وهو تحوير أكثر صحة لاحتفال كلتي (Caltic Festival) قديم كان يقام للأموات . حيث يلبس الأطفال ملابس تنكرية ويجوبون الشوارع من منزل لآخر ويقدمون الحلوى في مقابل عدم المزاح (trick or treat) .
- **يوم الكرة الأعظم** Superbowl Sunday (آخر يناير) وهو يوم آخر مباريات كرة القدم للمحترفين في نهاية الموسم وهو لا يعد إجازة سنوية . ويتجمع معظم الرجال في المنازل أو البارات لمشاهدة المباراة النهائية في التليفزيون (وكلما كانت الشاشة أكبر كلما كان ذلك أفضل). ويشاهد هذه المباراة ما يزيد عن نصف تعداد سكان الولايات المتحدة .



# 3 الأمـــريـــكيـــون

## اللغـــة

إن اللغة الإنجليزية باللهـجة الأمريكيـة واضحـة ودائمة التغير وتتميز بنكهة اللهجات المحلية والعامية ولهجة الملونين (التي يتميز بها دائماً كل إقليم) . وهي تختلف اختلافاً كبيراً عن اللغة الإنجليزية البريطانية التي أخذت منها .

وبالرغم من أن معظم السكان المولودون بأمريكا لا يتعلمون إلا اللغة الإنجليزية ، إلا أنها بدأت تغزوها لغات أخرى متعددة - برغم صيحات التذمر . وفي أجزاء من مدينة لوس انجيليس وميامي تعد اللغة الإسبانية هي اللغة الأم . ويوجد في مدينة ديترويت أكبر طائفة تتكلم العربيـة خارج منطقة الشرق الأوسط . ويمكنك أن تسير لمسافات طويلة في أجزاء من سان فرانسيسكو ولا تسمع غير لغات أهالي كانتون أو فيتنام أو تاجالوج Tagalog .

وهناك حـوالي 250,000 نســمـة من السكـان الأصليين بأمريكا يتحدثون بلغة هندية أو أكثر ، ولكن النافاهو Navajo هي الأكثر تبادلاً .

وهناك العديد من الكلمات الهندية وأسماء الأماكن أصبحت جزء من اللغة الإنجليـزية الأمريكية مثل كلمات الموس moose وهو حـيـوان ضـخم يشـبـه الإلكة ، والراكون raccoon ، والبرسيمون persimmon ، والقرع squash ، والتـوبوجـان toboggan ، والطوطم totem ، وأوكلاهوما (والتي تعني الشعب الأحـمـر بلغة الشوكتاو Choctaw) ، ومينيسوتا (وتعني المياه بلون زرقة السماء ، وذلك بلغة قبائل السو Sioux) والشاتانوجا Chattanooga (ومعناها ارتفاع الصخرة إلى نقطة معينة) وميلووكي Milwoukee (ومعناها مكان لـلتجمع على شـاطئ النهر) وتوسكالوزا Tuscaloosa ( ومعناها المحارب الأسود) .

## من هو الأمريكي ومن هو غير الأمريكي؟

بالرغم من وجـود بعض الرعـايا البـريطانيين ، إلا أن سكان المقـاطعات الإنجليـزية في أمريكا الشـمالية يطلق عليهم جـميعـاً (كما أنهم يطـلقون على أنفسـهم أيضاً) الرعـايا الأمـريكيـون . (بعـد وصـول البـحـار الإيطالي أمـيريجـو فـيسـبـوتشي Americo Vespucci في القرن

الخامس عشر) . وبعد حرب الاستقلال (أو الثورة الأمريكية) استمر استخدام مصطلح الأمريكيون .

وبالرغم من أن الكنديين ، وأهالي كوستاريكا والبرازيل يمكنهم شرعياً اكتساب هذا الاسم ، ولكن مع حصول دولهم ودول أخرى في شمال ووسط وجنوب القارة الأمريكية على الحكم الذاتي ، أصبح مصطلح أمريكا مقصور على الولايات المتحدة الأمريكية .

## شارع هوليوود وماديسون

إن معظم الانطباعات المؤثرة في العالم عند ذكر الولايات المتحدة تأتي من وسائل الترفيه وصناعات الإعلان فيها . فالأفلام السينمائية الأمريكية (مثل أفلام هوليوود) هي مزيج رائع من البلاهة والإبداع . وتتمتع كلا من هوليوود وواشنطن العاصمة الفيدرالية بجاذبية خاصة وتعصب غريب من عامة الجمهور . ولكن رغماً عن ذلك فهما في صراع دائم ويستخدم كلا منهما الآخر كمثل للأخطاء التي تعاني منها أمريكا . كما أن كليهما يفترضان أنهما يؤديان كل ما يطلبه الجمهور منهما .

إن مصطلح "شارع ماديسون Madison Avenue" هو مصطلح عام لصناعة الإعلان في أمريكا . وبين التليفزيون ، والراديو ، ويافطات الإعلانات ، والمجلات ،

والصحف ، والبيانات البنكية وأماكن أخرى ، أصبحت الإعلانات موجودة في كل مكان وفي جميع الأوقات . وأصبح المواطن العادي الذي يسكن مدينة متوسطة الحجم يتعرض إلى عدة مئات من هذه الإعلانات .

ونظراً لأن الإعلانات تذهب مباشرة إلى القلب الذي تعتقد الصناعة أن الناس في أمس الحاجة إلى إنفاق أموالهم عليها ويجب أن تقدمها في أقل مساحة ممكنة وأقل وقت أيضاً ، إلا أنها قد تعد أكثر الوسائل إيضاحاً عما بداخل قلوب وعقول الأمريكيين وأفضل من أي شكل من وسائل الإعلام والاتصال .

## أمريكا كما تراها في التليفزيون

قد يكون التليفزيون الأمريكي مميزاً ومبهماً ومخيفاً إلى حد ما بالنسبة للأجانب والغرباء ، إلا أنه أيضاً شديد الجاذبية كالتنويم المغناطيسي ، ويصبح عادة يصعب مقاومتها . ويهدف التليفزيون الأمريكي إلى الوصول إلى أكبر عدد ممكن من المشاهدين (دائماً عن طريق جذب أدنى المستويات الجماهيرية) ويجنح إلى أن يكون ذاتي المرجع وشديد الإثارة والاستحواذ برغم ما يحويه من تفاهات . ويوجد في كل منزل جهاز (أو جهازين أو ثلاثة أو أربعة أجهزة) حتى الأشخاص الذين لا يملكون

سيـارة أو صرف صحي داخلـي . وطبقاً لإحـدى المسوح فـإن كل شاب أمـريكي يمضي في المتـوسط 1500 ساعـة سنوياً أمـام شـاشة التلـيفـزيون ، و900 سـاعة فـقط في المدرسة . كـما أن مـعظم البالغين يمضون وقـتاً أكـثر من ذلك أمام هذا الجهاز وأكثـر مما يعترفون به . (إن مصطلح البطاطس الراقـدة couch potato تشـيـر إلى الشـخص الجالس أمام التليفزيون على الأريكة لساعات طويلة) .

ورغماً عن الشكاوي حول الجنس ، والعنف ، والفقر والحـرمان فـإن معظـم ما يقـدم وقت الذروة (من 30 : 7 مسـاءً وحتى 9 مسـاءً) كلها قصص تدعـو إلى الأخلاق والحـرص - فـالأمانة هـي أفضل السـيـاسـات ، والغش والسـرقـة والكذب لا ينفع فـي شئ - ويظهـر الممـثلون طوال النهار في ملابس تتبع آخـر خطوط الموضة . والخير ينتصر دائماً في آخر الأمر ، وكل آثم يلقى جزائه - إذا لم يلقى مصرعه .

يطلق علـى التليـفـزيون الأمـريكي المـعـادل الفكري للطعام السيئ التافه Junk food . ويلقى عليه اللوم دائماً في خفض قـدرة المشاهد على التركـيز ، وفي الحث على العنف في الحـيـاة اليـومـيـة ودفع الـناس على تنفـيـذه . وأحـياناً، ولكـن نادراً ما يحظى بـالثناء والتـقدير - مـثل

تغطية شبكة سي إن إن CNN للأحداث العالمية أو في مساعدة الأطفال الصغار على تعلم القراءة مثل برنامج شارع سمسم (Seasame Street) .

## كيف يرى الأمريكيون أنفسهم

يعتقد الأمريكيون حقيقة أن الولايات المتحدة هي أفضل مكان على أرض هذا الكوكب . وحتى إن لم تكن كذلك ، فهذا التفكير مستمر وإلا لماذا يحاول كل شخص الذهاب إليها ؟ لماذا أصبح الجميع متعطشون للثقافة الشعبية الأمريكية ، من تايلاند وحتى أيسلاندة ؟ ويرى الأمريكيون أنفسهم شعب طموح ، يعشقون عملهم ، ويتمتعون بنشاط جم وملكة الابتكار والخلق ، ولذلك فهم يشيرون بفخر لمستوى معيشتهم ودورهم الرائد والمسيطر في العالم . وتتساوى الديمقراطية مع الحرية واقتصاديات السوق الحر .. ففي السراء والضراء يمكن للسياسة الخارجية الأمريكية أن تفسر بناءً على هذا المفهوم .

ومن الافتراضات الأساسية الأخرى أن الفرد يمكنه أن يتحكم في ظروفه (أين يعيش ، وما هي الوظيفة التي سيختارها) ، وبالتالي يتحكم في قدره . كما أن المنافسة (بين الأفراد والجماعات) هي أساس التقدم والنمو ؛ وأن الخصوصية حق مكتسب ، وأن القوانين ، وسلوكيات

الحكومة ، والمسئولين ، وأصحاب المشروعات ورجال الأعمال بالقطاع الخاص يمكن نقدهم علناً (وبالتالي يمكن تقديمهم كأشخاص مشاكسين) .

وكما قالها فنان الغناء الشعبي آندي ويرول Andy Warhol «فإن كل شخص يمكن أن يصبح مشهوراً لمدة خمسة عشر دقيقة» . هذه العبارة التي تلخص أحد أكثر المفاهيم المثيرة للجدل حول "الحلم الأمريكي" - هذه الشهرة (أو ، إذا فشل أي شئ آخر - الفضيحة) متاحة للجميع ، وأنها على المدى الطويل هدف يستحق العناء من أجله .

أما بالنسبة للثقافة الأمريكية ، فإن موسيقى الجاز ، والبلوز والروك آند رول فهي أشكال الفن البدائي الفطري (تذكر جورج جيرشوين George Gershwin ، وديوك الينجتون Duke Ellington ، وبيلي هوليداي Billy Holiday ، وجون كولترين John Coltrane ، وبيسي سميث Beesie Smith ، ومايلز دافير Miles Davis ، وايرفنج برلين Irving Berlin ، والفيس بريسلي) . أما كرة البيسبول ، وحلقات الروديو ، وشرب المارتيني فكلها اختراعات أمريكية . ويمكن للولايات المتحدة أيضاً أن تستحق عصى السبق في تحقيق حلم ناطحات

السحاب ، والأقلام ذات السن المكورة ، والقصص البوليسي ، وأول سوق جملة للسيارات (موديل T فورد)، ووضع معايير قياسية للأكلات السريعة ، ومؤخراً ، رقائق السليكون . وبدون الأخذ في الاعتبار احساسك تجاه الطباق والتدخين ، فإن صناعة السجائر التي خلقتها أمريكا هي أحد الجوانب الحزينة أيضاً في التاريخ الأمريكي .

خلال منتصف القرن العشرين ، كان ينظر إلى القصصي والأديب إرنست هيمنجواي كشخص يجسد العديد من المثل الأمريكية التي يحتذى بها – مثل القوة والعزم ، والشجاعة والذكاء ، والابتكار والخلق ، والتعطش للترحال والسفر ، وحب التحدي في الرياضات الجسمانية . وفي بداية الثمانينيات من القرن العشرين بدأ مكانه في الأفول أمام مقاولو التكنولوجيا (مثل بيل جيتس ، والذي تقدر ثروته بـ 15 مليار دولار)، ونجوم الرياضة (مثل محمد علي كلاي ، ومايكل جوردان ، وكريم عبد الجبار) ، وأبطال السينما الذين لا يقهرون (مثل سيلفستر ستالوني ، وأرنولد شفارزنجر) والنجوم الساطعة بهوليوود (ديزني مايكل ايزنر ، ومبتكر حروب النجوم جورج لوكاس) ، وصناعة نجوم الموسيقى

العمالـقة (بروس سبرنجستين ، ومايكل جاكسون) . أما في حـالة بعض مـعبـودي الثـقافـة الأمـريكية (عـادة من النساء) ، فـقد استمـرت الجاذبية الجنسية صاحبـة الثقل الأكبر عن الموهبة والذكاء .

## أمـة مـن الأفـراد

يقدر الأمـريكيون مـا يطلقون عـليه "الحرية الـفردية" تقـديراً كـبـيـراً وينـظرون بشك إلى السلـطة . إنه هذا الإحساس بالذات الذي لا يرقى إليـه شك وأهميته الذي طالما حيـر شعـوباً أخـرى تقوم ثـقافـتـهم على أن هوية الشخص ، إلى حد كـبير ، هي امتـداد لوحدة أسرته . إن الأمريكيون ينظرون إلى أنفسهم أولاً كأفراد ، وثانياً فقط كأعضاء في أسرة ، أو مجتمع ، أو دين ، أو منظمة .

تشـجع الثـقـافـة الأمـريكيـة الأطفـال على التـفكيـر بأنفـسـهم وأن يتـشكلـوا بإرادتهم (وترك عش الأسـرة) بمجرد أن يصبـحوا قادرين على الاعتمـاد على أنفسهم . وعادة ما يختار الطلبة الكليـة أو الجامعة البعيدة عن منزل الأسرة ، وحتى الطلبة الذين يذهبون إلى كلية في بلدتهم يفضلون الـعيش في المنزل التابع للـمدرسة أو في شـقة ، حيث أن العـيش مع الوالدين يعتـبر من الأمور المحـرجة للطالب .

## الحرية، والعدالة، والنجاح للجميع

هناك شعور بالاعتداد الشديد "بتمهيد ميدان اللعب" في أمريكا ، وهو تعبير مجازي يشير إلى وجود فرصة متساوية للجميع من أجل تحقيق أهدافهم . وهناك إيمان لا يتجزأ بأن العمل الشاق والأمانة والمثابرة يمكن أن تقهر المحن - وأن كل أمريكي قادر على جمع شتات نفسه بنفسه ، وأن النجاح يعتمد فقط على مدى احتياج الشخص إليه ، وأن السماء هي حدودنا . ولكن ميدان اللعب قد يبدو مستوياً فقط من أعلى نقاطه ، فالمساواة في نظر القانون وسلطة العدالة في المحاكم ليس بالضرورة يمكن ترجمتها إلى مساواة في مجال السوق أو في الحياة عامة .

يجنح الأمريكيون إلى نسيان (أو أنهم غير مدركين) أنه عندما كتب توماس جيفرسون حول «أن الله قد خلقنا جميعاً متساوون» فهو يعني بوجه خاص أصحاب الأراضي من الذكور البيض . لقد مرت عشرات السنين، وعقدت العديد من المناظرات الساخنة بالكونجرس ، وقامت حرب أهلية شديدة الدموية ، ونشبت العديد من المعارك في المحاكم ، ومر قرن كامل من الاضطرابات المستمرة حتى قام أولاً ذكور من البيض لا يملكون أية

ممتلكات ، ثم رجال سود أحرار ، وأخيراً نساء يستطيعون التصويت - حتى يمكن أن يقف الجميع على قدم المساواة أمام القانون .

كان حلم الثراء السريع على الأقل منذ هجمة الذهب على ولاية كـاليـفورنيـا ، يمثل جـزءً قويـاً من الأساطير الأمـريكيـة . وقد اسـتـغل هذا النبض الجـارف واعتـراه الفـساد وأصـبح مـجرد آمـال في شـراء تذكرة يانصـيب رابحـة ، أو الإجابة الصـحيـحـة على أسئلة أحـد برامج اللعب في التلـيفـزيون ، أو رفع دعـوى على المنشـأة في الوقت المنـاسب . بجـانـب هذا الحلم يوجــد إيمان لدى معظم الأشـخاص بأن الحظ سـيواليه وهو مـازال صغـير السن حتى يمكنه الاستـمتاع بهذا الثراء . وهو تفسـير عام لمعنى "الجري وراء السعادة" .

أما العنصرية ، وإلى حـد أقل التفرقة الجنسية ، فـهما عنصران هامان في الحياة الأمريكية . إن أسطورة العبودية قـبل الحـرب هي إثم وعـار واسـتنكار وغـضب . (فـفي القـرن التاسع عـشـر كان أي شـخص يضـبط وهو يعلم القـراءة لأحد العـبيـد في المزارع قد يحكم عليـه بالرمي بالرصاص) . وبالرغم من الخطوات الواسعة التي أنجزتها التشريعـات الخاصة بالحقوق المدنية خـلال الأربعين عاماً

الماضيـة إلا أن السود والبيض مـازالوا ينظرون لبعـضهـم البعض كجماعات منفصلة وليس كأفراد .

عند مـحاولة شـرح الظلم وعدم الإنصـاف في النظام الأمريكي التـشريعي والاجتـماعي ، فـإن معظم المواطنين سوف يشيرون إلى أنه بالرغم من أن الأمر ليس مثالياً ، إلا أنه لا توجـد دولة أخرى في العـالـم حاولت خلق قـوانين توفر إمكانية وجود حقـوق إنسانية عالمية . ولكن إذا كنت لا تمانع من دخول المحاكم ولديك المـال الكافي للحصول على خدمات محام جيد ، فهذا لن يضير على الإطلاق .

## الوعي الطبقي - أسلوب أمريكي

يزعـم أن الولايات المتـحدة مجـتمع غيـر طبقي ، وأن هناك العـديد من المواطنين الذين يفخـرون بذلك . ولكن بينما الحـقيقـة تشير إلى عـدم وجود نظام رسمي لحـصر ذلك ، إلا أن هناك ــ في واقع الأمر ــ طبقات اجتماعية. وربما كان هـذا السبب في أن الأمريـكيين لديهم مشـاعر غامضة ، وأحياناً يشوبها النفاق حول الأمر برمته .

لا يمثل المال الخط الوحيـد في تحديد الطبقـة أو الحالة الاجتماعية ، ولكنه أكثر العناصر وضوحاً وأهمية (هناك شعارات شعبيـة توضع على الفانيلات تتضمن "لا يمكن أن تكون نحيـفاً للغـاية أو ثرياً للغاية" . إن أحـد الأسئلة

الأولى التي يوجـههـا الأمريـكيون لمعـارفهم الجـدد هو : «ماذا تعـمل؟» أي ما هي وظيفـتك أو مهنتك ؟ وبالرغـم من أن السـؤال ينبع من اهـتمـام فطـري ، ولكنه أسلوب ملمـوس لتـحـديد منزلتك الاجـتـماعـيـة ، وتعليـمك، ودخلك - وبكلمات أخرى تحديد طبقتك .

إن النجاح الساحق لرالف لـورين ، هو في الكثير من الجوانب جوهر الشخـصية الأمريكية . فهـو يعد من أكثر مصـممي الأزياء نجاحـاً في العالم ، وإن امبـراطوريته في صنع الثياب والتـصميم قد وصل حجـمها إلى 4.4 مليار دولار . هذا الرجل الذي ينحدر من أسـرة متوسطة خلق طبقة عليا غامضـة ، خلق أمريكا الأرستقراطية (انظر إلى جـيـاد لعـبـة البـولو ، والنوادي الراقـيـة ، واليـخـوت ، والمدارس الإعدادية على الساحل الشرقي مع وجود قليل من الطابع الغـربي القديم) ويسـوقها لـلطبقة المتـوسطة . فإذا لم تكن من خـريجي جامعة هارفـارد أو برنستون أو ييل، فإنك تسـتطيع بفضل مستر لورين أن تـلبس كما لو كنت خريجاً من أحد هذه الجامعات ، أو كأن عائلتك من خريجي هذه الجامعات منذ أجيال سابقة .

**الطبقة العليا** : عادة ما تتألف هذه الطبقة من أشخاص ورثوا أو جمـعوا ثروة كبـيرة وبالتـالي فهم لا يعتـمدون

على أجر معين ، ومعظم أفراد هذه الطبقة من الأنجلو ساكسون البروتستانت ويمكن تلخيص سلوكهم بالصرامة ومواقفهم تبعث على الملل .

وينظر الجماهير عموماً إلى هذه الطبقة بمشاعر متساوية من الانبهار والاحتقار (حيث أن المعاناة من البطالة وعدم الإنتاج يعدان بكل ما في الكلمة من معنى أمور غير أمريكية) . وقد قال ف . سكوت فيتز جيرالد (والتي تعد روايته جاتسبي العظيم Great Gatsby أحد الدراسات الكلاسيكية في الثراء الأمريكي في العشرينيات من القرن العشرين) قال مرة إلى إرنست هيمنجواي أن «الأغنياء مختلفون عني وعنك» ، ورد عليه هيمنجواي قائلاً : «نعم ، فلديهم مال أكثر» . وقد كان كلاهما على حق بالطبع . إن نصائح ومآسي ونزوات الإسراف والمبالغة من أصدقاء الأغنياء من المشاهير، كلها صفات تشكل أساساً لسيل من القصص لا نهاية له، وموضوعات في المجلات وبرامج التليفزيون.

إن عادات الإنفاق تمثل في معظم الأحيان مفتاح اللغز للأصل الطبقي . إن "النقود الجديدة" (New Money) (ثراء لم يكن موجوداً منذ أكثر من جيل أو جيلين) ، لها سمعة في شراء وعرض مظاهر الإسراف ، والأشياء التي

تفتـقر إلى الذوق السليم للإشـارة إلى امتلاكـهم لأموال كثيرة . أما "الأمـوال القديمة" (Old Money) فهي تشـير إلى طبـقة أقل تـفاخـراً وتباهـي (على الأقل في العلن) ؛ فالذين ورثوا ثروات طائلة دائماً ما يسارعون بذكر الجهد الشـاق الذي بذله الأسـلاف الذين حـقـقوا الثـراء لهـذه العائلة .

**الطبقة الدنيا** : وعلى النقيض تماماً توجد الطبقة الدنيا، والتي تشـمل الذيـن يعملون في مجـال المساعدة العـامة ، وغـيـر المتـعلمين ، والعـاطلين الدائمين ، وذوي الأجـور المنخفـضة. إن وجود طبقة دنـيا دائمة ومتحـركة هو شئ يصـعب على الكثـيـر من الأمـريكيين تقـبله . ونظراً لأن الفقر فـي اعتقادهم حالـة وقتية ، وأن الفقـراء قد وصلوا إلى هذه المكانة الدنـيا لقـصـورهم الفـردي ، بدلاً من أنه نتاج مـجموعـة من الظروف الاجتماعـية والاقتـصادية . وأحـيـانـاً يشـار إلى هذه الطبـقـة بمصطلح الـداروينيـة الاجـتمـاعيـة Social Darwinism وهي نظرية اكـتسـبت الكثير من القبول في فترة رئاسة رونالد ريجان واستمرت تغذي المناظرات العـامة التي تجري حول حكمة مـساعدة المعوزين والفقراء .

**الطبـقة المتـوسطة** : يعـتقـد معـظم الأمريكيـون أنهم

ينتمون إلى هذه الفئة الواسعة والتي تشمل ما يسمى بالطبقة العاملة وطبقة التجار والبرجوازيين في أوروبا وفي أماكن أخرى . إن جملة "العامة الأمريكيون American Public" عادة ما تشير إلى هذه المجموعة ، والتي يخطب ودها كلاً من صناعة الإعلانات ورجال السياسة.

وعادة ما تتمتع الطبقة المتوسطة ، على الأقل ، بالتعليم الثانوي وشهادة أو اثنين لدراسة متقدمة ، وقد يملك الفرد في هذه الطبقة منزله الخاص ، وسيارة ، ولديه مدخرات في البنك ، أو استثمارات ، ولديه دخل يمكن الاستغناء عنه للسفر والرحلات . فالمدير المتوسط المستوى في شركة كبيرة ، وأصحاب الحرف (النجار والكهربائي) الذين يمكن أن ينظروا إلى أنفسهم ضمن الطبقة المتوسطة، قد تتساوى دخولهم ويعيشون في نفس المجاورة .

## الديمقراطية غير المتطفلة

إن مشاعر الأمريكيين تجاه حكومتهم يمكن أن تكون صدى لملاحظة وينستون تشرشل والتي تقول : «إن الديمقراطية هي أسوأ شكل ممكن للحكومات ، باستثناء جميع الحكومات الأخري» . وهناك إيمان راسخ في الفكرة الأساسية للدستور وحكمة الذي قاموا بوضعه .

ومن ناحية أخرى ، هناك اعتقاد سائد بأن الحكومة

تبـدد الكثيـر من الوقت ومن الأمـوال العامـة . كمـا ينظر دائماً إلى رجال السياسة كفئة مغرورة وأنانية ولا تخدم إلا نفسها . وفي أسوأ الحالات يسود بينهم الفساد وقد يمثلون خطراً . وقد كتب الكاتب الساخر ب . جـ . أورورك P.J. O'Rourke : «إن إعطاء الأمـوال والسلطة للحكومة بمثـابة إعطاء المراهقين زجاجة خمر ومـفاتيح سيارة» . إن كراهية الأمريكيين الـواضحة هي شـهادة مبـهمة لإيمانـهم بكفاءة حكومتـهم ، مثل : الدستور قـوي بما فيه الكفـاية حتى أن رجال السياسة يستطيعون التلاعب به .

إن أحد الفـوائد الأساسيـة للديمقراطية الأمـريكية هي التدخل الـطفيف من جانب الحـكومة في الحيـاة اليومـية للمواطنـين . وهذا هو السبب في حب الأمريـكيين لها . والقوانين الجديدة أواللوائح التي تهدد بالتدخل في الحرية الشـخصـية عـادة مـا تقابل بمقـاومـة عنيفـة وجدال عـام ملتهب. إن مؤسـسي الدستور يؤمنون بأن «السلطة تدفع إلى الفساد ، وأن السلطة المطلقة تؤدي إلى فساد مطلق» . وقـد خلقـوا نـظامـاً يقـوم على "الشـيكات والموازنات" لضـمان عـدم وجود فـرد في الحكومـة ، ولا يوجد فـرع واحد في الحكومة لديه السلطة الكافيـة ليصبح ديكتاتوراً مؤثراً .

## نحن نضع ثقتنا في الرب

يحمي الدستور الأمريكي حرية الديانات كما يحمي الحرية من الديانات - فلا يمكن دفع أي شخص للإيمان بمعتقد معين . وعلى عكس ذلك ، فإن الحكومة لا تستطيع منع أو التدخل في الممارسات الدينية . ولكن ، الدين لعب دوراً حيوياً في تاريخ هذه الأمة . فعلى جميع فئات عملات الولايات المتحدة يوجد شعار "نحن نضع ثقتنا في الرب" ، وهناك أعداد قليلة من الملحدين الذين يجاهرون بإلحادهم ولكنهم يعملون في مناصب عامة .

وهناك بعض المستوطنون الأوائل هربوا من أوروبا لممارسة طقوس أشد من البروتستانتية والتي تؤكد على فساد الطبيعة البشرية . وهؤلاء المستوطنون هم الذين أسسوا انجلترا الجديدة "New England" ، كما أن أسلوبهم الجاد في الحياة (الرقص من ضمن المتع الأخرى التي حرموها) هو الذي حدد الاتجاه الصارم لهذا الإقليم في هذه البلاد الشابة ، وهو مصدر المصطلح الذي يقول : "البروتستانتي هو حصن الأخلاق" .

لم تكن السماحة الدينية هي دائماً القاعدة ، فإن نفس البروتستانتي المتطهر Puritanical Protestant الذي هرب من الاعتقال في أوروبا ، لم يكن رحيماً تجاه الجماعات

في العـصـور التي تلتـه . وقـد ظهـرت المشـاعـر المعـادية للكاثوليك من منتـصف وحتى آخر القـرن التاسع عـشر ، عندما بدأ المهـاجرين من الدول التي يعتنق مـعظم سكانها الكاثوليكية في جنوبي أوروبا في التدفق بأعداد كبيرة إلى أمريكا . وفي أواخر القرن العـشرين بدأت مظاهر العداوة للسامية في الانتشار ، وقد ظهـرت عادة نتيجة لعدم تقبل اليهود في مستويات معينة من المجتمع . ومن الكليشيهات أن اليهـود يتحكمون في البنوك (والتي كـان يتحكم فيـها النموذج الأوروبي المعادي للسامية) ، كما يتحكمون أيضاً في وسائل الإعـلام - وبالتالي دائماً ما يعـود عليهم اللوم إذا حدث أي خطأ في هذه المجـالات. ومن السخرية ، أن أقسى الخطب البليـغة ضد السـامية تأتي دائمـاً من أماكن يوجد فيها أعداد قليلة من اليهود .

إن وعاظ الإنجـيل الذين يصيحـون بنار جهنم ، ولعنة الخطيـئـة ، ويحـثوا جـمـاعـات المصلين على السـيـر في مسيرات ضد قوى الشـر ، ليسوا بالشئ الجديد في الحياة الأمريكيـة . إن ما يبـعث على الدهشة عند مـعظم الناس حيال الظهور الحالي للأصوليين المسيحيين (الحق الديني) هو كـيف أصـبح نشاطـهم السيـاسي المناضل والـفعـال يشكل السياسـة العامة ضد الإجـهاض ، وتحديد النسل ،

وتعليم الجنس ، وحقوق الشواذ .

يرى معظم الأمريكيون أن الشعائر الدينية غير التقليدية أكثر رعباً - حيث أنهم قد أعلنوا قدسية العديد من الأشياء في الحياة العامة الأمريكية مثل الاستهلاكية ، والهوية الفردية ، وحتى الحياة السائدة نفسها . وتجنح مثل هذه الجماعات إلى الانسحاب من المجتمع الكبير ، واتخذ البعض حصاراً فكرياً أدى إلى نتائج مأساوية .

## براعة اليانكي

يعتقد الأمريكيون أنهم قد اخترعوا كل شيئ ذو قيمة خلال القرن الماضي ، وأن نصف هذه الاختراعات تتسم ببعض المبالغات - وهناك قدر كبير من الشكر الذي يجب تقديمه إلى توماس آلفا إديسون (1931 - 1847) Thomas Alva Edison . فهو صاحب براءة أكثر من 1000 اختراع ، والتي تشمل اللمبة الكهربائية الوهاجة ، الفونوغراف ، التلغراف ، بطاريات الشحن ، والجهاز العاكس للصور المتحركة . إن عقيدته تنحصر في عدم طرح سؤال هل يمكن فعل ذلك ولكن يجب أن يكون السؤال هو كيف يمكن فعله. وهذا هو جوهر براعة اليانكي (سكان أمريكا الشمالية) ونشاطهم وجرأتهم . (ومما يستحق الذكر أنه بالرغم من أن إديسون فرض

نفسه كـالعبقري الوحيـد الذي يعمل حتى ساعة مـتأخرة من الليل لخلق إعجازات علمـية إلا أن هناك عشرات من الأشخاص الموهوبين كانوا يعملون معه .)

إن التلـيفـون ، والـطائرة ، والتكـييـف ، والراديو ، والتليفـزيون ، ومصاعـد الركاب ، والإطارات الهـوائية ، وفرامل الهواء ، والآلات الكاتبـة ، والحاسوب ما هي إلا أمثلة إضـافية للاختراعـات الأمريكية والتي كان لهـا تأثير ضخـم ، حتى أنه يسـتحـيل التفكيـر في استـمرار العـالم بدونها . حتى أن القاطرة البخـارية ، والسيارة ، والتصوير الآلي الذين اختـرعوا في أمـاكن أخرى يصـعب ملاحظة اختراعها خارج أمريكا - بجانب أن كل هذه الاختراعات قد تم تحسينها وتعديلها داخل الولايات الأمريكية .

إن الإسهامات الأمـريكية تتعدى كثيـراً التكنولوجيا ، فمن الطبـيعي أن تجد شـاباً تقريباً في كـل بلدة في العالـم يرتدي البنطلون الجـينز مـاركـة ليفـايز ، ويرتدي أحـذية جـري أمـريكيـة الصنع ، ويتناول زبدة فـول السـوداني ، والفيـشار (وهي ابتكار أمريكي مـحلي) ، أو بيج ماك أو دجاج كنتاكي ، والاستمـاع إلى موسيقى الروك آند رول أو الجـاز أو مـشـاهدة أفـلام هوليـوود . وقـد أوضـحت إحدى المسـوح في عام 1990 أن أكثـر الماركات المعـروفة

في العالم هي كوكاكولا ، ديزني ، كوداك ، مرسيدس ، سوني حيث يوجد ثلاثة منها صناعة أمريكية . وهناك بعض البلدان التي تشكو من فساد هويتها القومية نتيجة لتأثير الثقافة الأمريكية الإمبريالية ، أما الأمريكيون ، من جانبهم فهم متحيزون إلى حد ما ، وأحياناً يشعرون بالإهانة عندما تقابل صادراتهم الثقافية استقبالاً سيئاً .

## رؤية أمريكا للعالم

برغم شعور الأمريكيين بالفخر لكونهم القوة العظمى في العالم إلا أن لديهم نزعة للانعزالية تجري بعمق في عروقهم . وهذا لا يعني أنهم يعانون من مرض رهاب الأجانب xenophobic ، إلا أن الأجانب بالنسبة لهم غرباء .

ونظراً لإيمانهم الشديد بالتكنولوجيا ، إلا أن الدهشة تعتريهم إذا انقطعت الطاقة أو انقطع الاتصال التليفوني مؤقتاً . وكثيراً ما يسمع الأمريكيون الذين يسافرون إلى الخارج وهم يشكون من أنه "لا يوجد شيئ يعمل" ، أو كيف يمكنهم تخيل العيش ببنية تحتية لا يمكن الاعتماد عليها .

لقد تدخلت الولايات المتحدة ، أكثر من أي دولة أخرى في الوقت الحديث ، في حياة وأقدار شعوب ودول أخرى بعيدة تماماً عن شواطئها . وعندما يحدث

ذلك فإن عامة الشعب عادة ما يشعرون بالقلق – لمعرفتهم بأن هذا التدخل سوف يؤدي إلى مقتل جنود أمريكيون ، كما أن الدولة التي يقومون بمساعدتها تشعر بالاستياء من المجهـودات التي تقوم بـها أمريكـا . ويمكن اعتـبار الأمم المتحدة جهاز "أفضل من لا شيئ" ولكنها غير فعالة ، كما أن معـظم الأمريكيين يشـعرون أن عليـهم دائماً التـدخل لوضع الأمور في نصابها بعـد فشل الأمم المتحدة . (يرى الأمريكيون ذوي النظرة القومية الصارمة أن الأمم المتحدة منظمة حكومية لعالم واحد ينحني لإرادة العالم ، ولذلك فهي تُعد تهديداً للسيادة الأمريكية .




# 4 أنماط ثقافية

## النظرة المادية

***لا يهتم الأمريكيون إلا بجمع المال وكل ما يمكن شرائه .***

نعم ، إنها ثقافة المستهلك . إن الكيف أو الكم لما يمتلكه الفرد يعد دائماً مؤشراً للنجاح الكلي للفرد . "عيش الحياة الهانئة" يعني القدرة على الوصول إلى العديد من السلع والخدمات التي يحتفظ بها من أجل الطبقات المتميزة في العديد من الثقافات الأخرى ، ولكنه في حقيقة الأمر ، فإن الأمريكيين بين أكثر الشعوب حباً في الإحسان والبر وتقديم المساعدة داخل دولتهم أو خارجها . ومن الناحية التاريخية فقد دعموا نظاماً واسعاً للتأمين الاجتماعي والذي صمم من أجل توفير المكاسب والفرص للذين يعانون اقتصادياً .

## مزعجون وعدوانيون

***إن الأمريكيين مزعجون ويتسمون بالفظاظة وعدم الإحساس .***

من المؤكـد أن هناك أمـريكـيين يلائمـهم هذه الصـفـات ، ولكن هذا النوع من السلوك من النادر أن يجد تشجيعاً أو يمكن تحمله لفتـرة طويلة . ولكن العدوانية في مجال العـمل دائماً ما تعد صفة ضرورية ، إن لم تكن من الفضائل .

وقد تختلف الآراء ، اعـتماداً على مرجعـية كل فرد . ولكن بالمقـارنة بـالبـريـطانيين ، أو الآســيـويين ، فـإن الأمريكيين يتسمون بالنشاط والحيوية والمرح .

## البساطة والسذاجة

***إن الأمريكيين لا يفهمون حقاً كيف يسير العالم.***

إن شعـور الأمريكيين بالـتفاؤل وبإمكـانات لا جدود لها قـد تولد خلال القـرن التاسع عـشر ، حـيث كان من السهل الحـصول على ثروات شـخصيـة ضخمـة وفرص كـثيـرة من أجل التـقـدم في المدن الصناعـية التي تـنتشـر سريعـاً. كما أن وجود مـوارد طبيعـية هائلة في الولايات المتحدة ، كما لم يفلح أحد في غـزوها قد أسهم كثيراً في تكوين الرأي العام الأمريكي .

ويمكن تفسير هذا السلوك بأنه سلوك ساذج أو سلوك طفـولي عنـد مـقـارنتـه بسلوك الآخـرين الـذين يؤمنون

بالقضاء والقدر في الدول والثقافات القديمة . ولكن هذا السلوك هو الذي دفع الأمريكيون إلى تجربة أشياء قد يعتبرها الآخرون أشياء وهمية لا أمل فيها .

## ضيق الأفق وعدم الاطلاع

***إن الأمريكين منغمسون في التفكير في ذاتهم إلى حد خطير .***

وهذه حقيقة واضحة ولكنها لا تثير الإعجاب ، ولكنها مفهومة . دائماً ما ينظر الأمريكيون إلى الأحداث العالمية وكأنهم يشاهدون برنامجاً رياضياً . فإن باقي هذا العالم يعيش في مشاحنات وغريب وبعيد عنهم . إن ما يحدث خارج حدود الولايات المتحدة لا يسترعي انتباههم كثيراً إلا إذا كان هناك أمريكيون أو مكاسب أمريكية .

بالرغم من فخر الأمريكين بموقف بلادهم الدولي ، إلا أن معظم الأمريكيين لديهم فكرة ضعيفة عن دور بلادهم في الشئون العالمية . فعند الاستيلاء على سفارة الولايات المتحدة في طهران عام 1979 ، على سبيل المثال، كان معظم الأمريكيون مندهشون لمعرفة (أ) أن المخابرات الأمريكية قد ناصرت انقلاباً منذ 20 عاماً لإعادة شاه إيران للسلطة . (ب) أن الإيرانيين كانوا في شدة الغضب من هذا الموقف .

## السطحية وعدم الإخلاص

***يتظاهر الأمريكيون فقط بالصداقة ، وهم يتعلمون عن العلاقات الحميمة والالتزام .***

يسرع الأمـريكيون فـي تقديم درجة مـن الإخلاص ، ومودة ظاهرة ، قد تأخذ وقتاً طويلاً لتقديمها في الكثير من الثقافـات . إن الانفتاح الوقتي لـلأمريكيين قد يثيـر حيرة الأجانب . ويجب ألا يؤخذ في الاعتبار أن ذلك معناه أن الأمـريكيين لا يستطيـعون إقـامة عـلاقة صــداقة وطيـدة ودائمة . فـهي علاقات ليس من السـهل إقامتهـا حتى في أنحاء أخرى من العالم .

نظراً للتحركات السريعة للمواطنين (يتحرك العديد من موطنهم بمتوسط مرة كل خمـسة أعوام) ، فقـد أصبح من الضـروري قـطع العـلاقـات مـع الأسـرة ، والكنيـسـة ، والمجتمع، والنوادي .. الخ . وقـد فسر ذلك بالخطأ على أنه عدم إخلاص أو عدم وفاء أو عدم القدرة على الالتزام .

## ضد التفكير والتأمل

***يبـدو أن الأمريكيين فـخورين بـبعـدهم عن التكلف والتعقيد عموماً .***

إن الذكاء له قـيمة فـقط إذا كان يطبق عـملياً . وهناك مثل أمـريكي يقول : "إذا كنـت شديد الذكاء ، فلـماذا لم تصـبح غنيـاً حتى الآن؟" إن عـرض الكثـير من المعـارف

والثقافة (أو كم كبير من المفردات) يمكن أن ينظر إليه على أنه نوع من التكبر والغرور . إن الذين ينفقون حياتهم في البحث عن المعرفة والثقافة ينظر إليهم أحياناً بارتياب وعادة ما ينظر إليهم بسخرية (في التليفزيون وأي مكان آخر) ، وكأنهم عاجزين أو ينتمون إلى الصفوة، ويتم رسمهم كاريكاتيرياً كجبناء أو ضعفاء جسدياً .

إنه من المحزن ولكنه جدير بالذكر أنه بالرغم من أن الولايات المتحدة تعد أكثر الدول تقدماً في مستويات المعيشة ، إلا أنها الدولة رقم 4 في عدد السكان الذين يعرفون القراءة والكتابة وذلك ضمن قائمة الدول التابعة للأمم المتحدة والتي يبلغ عددها 164 دولة .

وبينما زاد الاهتمام بالفنون بصورة ملحوظة خلال الانتعاش الاقتصادي في الثمانينيات من القرن العشرين (مع زيادة عدد الأفراد الذين يمكنهم اقتناؤها ، أو استخدامها كبند من التخفيضات الضريبية) إلا أن غالبية كبيرة من الأمريكيين ينظرون إلى الفن كنوع من التزيين ، كما أن الفن الحديث (إلا إذا كان شديد التأثير) فإنه يثير الحيرة أو ينظر إليه على أنه مجرد خدعة . ومن المثير حقاً القول بأن هذا الشئ "عملاً فنياً" يعد إطراءً شديداً حتى إذا كان هذا الشئ مجرد سيارة ، أو قطعة أثاث أو مبنى أو حتى اتفاقية عمل ، ولكن ذلك لا يقال عن العمل

الفني الحقيقي .

## العنـف

***إن الأمريكــيين رعاة بقر يحــملون السلاح ويطــلقون الرصاص أولاً ثم يطرحون أسئلتهم فيما بعد .***

بالرغم مـن أن هناك العـديـد من الأمـريكيـين يملكون أسلحـة وليسـت مجـرد بنادق صـيد ، إلا أن هناك أعـداداً كبـيرة أخرى لا تملك أية أسلحـة . ولكن إطلاق الرصاص العـشوائي وحـوادث العنف من المراهقين واسـتـخدامـهم للأسلحة النارية يبدو أنه في ازدياد مستمر . ويرجع السبب في ذلك تأثيــر أفـلام هوليـوود والبـرامج التلـيـفـزيونيـة (وكلاهمـا يعتمـد على العنف كنوع من الحبكة الدرامـية) وعـدم الاستـقـرار الاقتـصـادي ، والإعلانات ، وصناعـة وسائـل الاتصال (والتي جـعلت الناس يدركون مـا يمتلكه الآخرون ولكن هم لا يمتلكونه) . ولجمعـية البنادق القومية The National Rifle Association لديها ثقل سيـاسي كبير واستطـاعت أن تقف أمام أية قـوانين خاصة بالسـلاح على مدى الثلاثين عاماً الماضية . إن الحق في امتلاك سلاح ناري طبقـاً للدستور مازال قـضية تستـحق الجدال ، وأن أي نوع من التسوية يبدو أنه من الصعب حدوثه على المدى القصير




# 5 الاختلافات الإقليمية

إن السلوك ، والصناعات ، واللهجات ، وأنواع الطعام في الأقاليم المختلفة من أمريكا قد تم تشكيلها طبقاً لزمن ونوع المستوطنين ، وبما يتناسب أيضاً مع المناخ وجغرافية المكان . وكل مجتمع ، أو مدينة، أو ولاية، أو إقليم ، تعتقد أنها الأفضل وأن لديها نوع أفضل من الآخرين . وهناك اعتزاز كبير بالمكان ، ومعظم الناس يحبون المكان الذي يعيشون فيه . وبالرغم من التنوع الشديد إلا أنه يمكن تقسيم الولايات المتحدة إلى خمسة أقاليم :

## الشمال الشرقي

يشمل هذا الجزء الولايات التي تطل على ساحل الأطلنطي ، من الحدود الكندية جنوباً حتى واشنطن العاصمة ثم تمتد غرباً لتشمل ولاية بنسلفانيا . وتعد مدينة نيويورك والمناطق المحيطة بها معقل معظم المكاتب

الرئيسية للشركات المالية في الولايات المتحدة .

يتميز سكان نيوانجلاند (كـونكتيكت ، مساشوستس ، فيرمـونت ، نيوهامبـشاير ، رود أيلاند ، مين) بالأسلوب الجاد والمثابرة في العمل وقلة الكلام .

وكانت مدن نيـو انجلاند الساحلية ، في الـقرن التاسع عشـر معـقل مواني صنـاعة الحيـتان المزدهرة . ومـازالت الأعمـال التي تقوم على السـعي في البحـار جزء هام من الاقـتصـاد المحلي . أمـا مـدينة بوسطن فـهي المدينة التي توجـد بهـا جـامعـة هارفـارد ومـعـهـد مسـاشـوسـتس للتكـنولوجـيـا MIT ، وهمـا مــوطنا للأنشطة الـفكرية والسياسية والتقاليد العريقة ، ومملكة الصفوة .

تتـضمن ولايات وسط الأطلنطي ولايات نيـويورك ، ونيو جيرسي، وبنسلفانيا ، وديلاوير . ومن السمات التي تدعو للدهشة لهذا الإقليم بأكمله الكم الهائل من المناطق الريفية والتي يقطنها أعـداد قليلة من السكان . إن الكثافة السكانية لمديـنة نيويورك تفرض عليـها شخـصية خـاصة تموج بالنشــاط والحـيـوية والقليل من عنـاصـر التـهـديد والخـوف . ومن الـسـمات الأسـاسـيـة لسكان نيـويورك الانعزالية والوحدة . مع إحساس طاغ بقيمة الوقت . فهم جميعاً في عجلة من أمرهم وأنت مجرد شخص تعترض

طريقهم . ومن بين الثلاثة عشر مستعمرة أساسية كانت نيويورك أقل الولايات تحمساً لقطع العلاقات مع بريطانيا العظمى (لتأثيره السيئ على التجارة والأعمال) وهي دائماً أول الولايات التي تنتقد أساليب الخداع التي تتبعها واشنطن العاصمة (لنفس الأسباب) .

وبالرغم من أن فيلادلفيا هي أقرب المدن لنيويورك إلا أنها تشبه أكثر مدينة بوسطن في المظهر والسمات . وكان لهذه المدينة دور كبير في تاريخ الثورة الأمريكية (ويعود معظم الطرز المعمارية فيها إلى أواخر القرن الثامن عشر).

## الجنوب

وهو يمتد من الساحل الشرقي وحتى نهر المسيسبي ، ويشمل الجنوب مبدئياً الولايات التي انضمت إلى الاتحاد الكونفدرالي قصير الأمد (فقد انسحبوا من الولايات الأمريكية إبان الحرب الأصلية) والذي يضم ولاية فرجينيا ، وكارولينا الشمالية والجنوبية ، وجورجيا ، وتنيسي ، وفلوريدا ، وألاباما ، والمسيسبي ، واركنسو ، ولويزيانا ، وتكساس - بالإضافة إلى ميريلاند ، وكنتاكي، وفرجينيا الغربية . وفي الجنوب توجد آثار ومخلفات الحرب الأهلية في كل مكان ، والتي تعتبر رموز لهدف نبيل لم يكتب له النجاح . ومازال اقتصاد

المزارع الكبيرة والمجتمع الشبه أرستقراطي الذي دمرهما هذا الصراع مصدراً كبيراً من الإلهام والحنين للماضي .

يمثل الجنوب مسقط رأس لبعض الكتاب الأمريكيين العظام مثل ويليام فوكنر ، وترومان كابوت ، وكارسون ماك كلارز ، وايدورا ويلتي ، وتنيسي ويليامز ، ومارك توين . وقد انتقل العديد من المشروعات التجارية والمصانع إلى هذه الولايات الزراعية القديمة بحثاً عن تكاليف أقل وعمالة لا تخضع للنقابات .

تُعد ولاية نيو اورلينز مزيج فريد من الفرنسيين ـ الأكاديين ، والكاريبيين وأهالي تكساس ومواطني أمريكا الجنوبية والتي تظهر سماتهم في أكلاتهم الحارة ، وموسيقى الجاز العنيفة ، وأسلوب الحياة الراقص للبحر الكاريبي ، ورغبة عامة في حياة مملوءة بالمرح والنشاط .

والحياة في فلوريدا تشبه كثيراً العيش في الولايات الجنوبية ، ولكن اقتصادها الذي يعتمد على زراعة الموالح ووسائل الترفيه (مثل ديزني لاند) يشبه كثيراً الحياة في كاليفورنيا . ومعظم سكانها من أصحاب المعاشات الذين قدموا من الولايات الشمالية . أما أسلوب ميامي في المعاملات المالية والمشروعات التجارية ، فإنه يخضع لتأثير وجود عدد كبير من الكوبيين يسيطر على المجتمع اللاتيني .

## الغرب الأوسط

وهو يعرف بأرض الوسط Heartland ، وهي مساحة شاسعة تمتد من الحدود الكندية وحتى ولاية تكساس ، ومن بنسلفانيا وحتى ولايات جبال روكي . ومن الناحية التاريخية ، فهو يعد إقليماً زراعياً ، ويجسد بشدة الروابط الأسرية ، والعمل الشاق والاعتماد على الذات - وهي القيم التي يعتقد أنها أفضل سمات الشخصية الأمريكية .

وقد انضم القطاع الجنوبي إلى رست بيلت Rust Belt نتيجة لانحسار الصناعة الثقيلة . وقد شهدت المدن في هذا الإقليم موجات كبيرة من المهاجرين ، من الخارج ومن أماكن أخرى من الأمريكيين الإفريقيين من الجنوب الريفي ، والذين نزحوا بأعداد كبيرة بحثاً عن العمل في مجال الصناعة .

## الغرب

يمتد الغرب من جبال روكي وحتى المحيط الباسيفيكي، ومن كندا وحتى المكسيك . ومازال يعكس هذا القطاع الكبير من الأمة روح الجبهة التي كانت تسود هذا المكان في الماضي . ولم يعد هناك رعاة بقر أو هنود حمر يمتطون الجياد ، ولكن أساطيرهم التي تظهر الحياة الفردية القاسية والاعتماد على الذات مازالت سارية حتى

الآن . ومازالت بعض الصفقات تتم بمجرد مصافحة اليدين (على الأقل حتى كتابة العقود) .

تعكس ولاية كاليفورنيا عناصر الساحلين الشرقي والغربي . فالأنشطة التجارية في هذه الولاية تنافس الشرق، ومدنها الساحلية تعد بوابات ساحل الباسيفيك. وهي أكبر الولايات من ناحية التعداد السكاني، وإجمالي إنتاجها القومي يعادل ثماني أكبر اقتصاديات في العالم ، وهي أيضاً موطن وادي سيليكون Silicon Valley ومدينة هوليوود .

تتميز مدينة سان فرانسيسكو بأنها مدينة عالمية تضم العديد من الجنسيات في قالب طبيعي مثير للدهشة . و"الحياة الجيدة" على رأس الأولويات في سان فرانسيسكو . أما مدينة لوس أنجيليس فتمتد على مساحة 4,070 ميل مربع وتغمرها مناطق تجارية ، ويوجد بها معظم المكاتب الرئيسية لاستوديوهات السينما والتليفزيون ، وشركات الأسطوانات . ويظهر فيها بوضوح الطابع اللاتيني الأمريكي (وخاصة في الأكل وأسماء الأماكن) . وقد بدأت مدينة سياتل كمدينة لقطع الأخشاب ثم تحولت أخيراً إلى مدينة تضم المكاتب الرئيسية لشركة بوينج لصناعة الطائرات ، والشركة العملاقة لصناعة برامج الكمبيوتر شركة مايكروسوفت

. Microsoft

ومن المعروف أن ولايات جبال روكي (مونتانا ، وأيداهو ، ووايومنج ، وكولورادو ، ويوتاه، وأريزونا ، ونيو مكسيكو) هي موطن مزارع تربية الماشية والتعدين وصناعة ضخمة في مجال السياحة (التزحلق على الجليد في الشتاء ، والتنزه سيراً على الأقدام ، والصيد ، وركوب القوارب الصغيرة في النهر في فصل الصيف) .

## المناطق الحدودية

تحولت ألاسكا ، التي تعد آخر الحدود الأمريكية ، في الآونة الأخيرة فقط إلى مركز للتجارة والأعمال . وهي تبدو في مظهرها الرائد أكثر تغرباً من الغرب نفسه . أما هاواي فهي تشبه شرق آسيا (وبخاصة اليابان) ، ويعتمد اقتصادها إلى حد كبير على السياحة ، بالرغم من أن صناعة الأناناس والسكر مازالت من الصناعات الهامة في هذه الولاية .



# 6 الحكومة والمعاملات التجارية

## تحالف لا يستهان به

من الصعب ألا يتفق أحد مع بيان كالفين كوليدج (رئيس الولايات المتحدة في العشرينيات من القرن العشرين) الذي قال فيه : "إن الأعمال التجارية في أمريكا هي أعمال تجارية جادة" . ولكن على خلاف معظم الديمقراطيات الصناعية الأخرى فإن الولايات المتحدة تفتقر إلى تحالف قوي رسمي بين الحكومة ومجال الأعمال . ولكنها تتمتع بوجود تحالف قوي غير رسمي .

يستطيع مجتمع الأعمال أن يفرض سطوته على سياسة الحكومة ، ولكنه يفضل دائماً البعد عن البيروقراطية السياسية . وهذا التقليد وضع الولايات المتحدة في موقف تنافس ضعيف عند التعامل مع دول تعمل سوياً في مجتمع الأعمال لفتح مجالات وفرص

جديدة ومنتجات وخدمات .

ولكن خلال السنوات الأخيرة الماضية كان هناك عدم رضا مستمر عن مستوى اللوائح والقوانين الحكومية السارية . وفي نفس الوقت ، ظل الاهتمام بالحصول على دعم مالي حكومي قوي في مجالات عديدة (وخاصة بعد تخفيض هذا الدعم) .

وقد علت الشكاوي من قبل رجال الأعمال والصناعات الذين أصبحوا بؤرة اهتمام التحقيقات الحكومية أو الذين تأثروا بالقوانين الجديدة ، حتى أصبحت ملء السمع والبصر . قائلين أن تدخل الحكومة سوف يقضي عليهم ، وأن فرص العمل قد اختفت . ولا يرغب أي رجل سياسة في أن يكون سبباً في مشكلة البطالة ، وخاصة في منطقة انتخابه ، وإذا تعرض لمثل هذا الاتهام فقد لا يصعب إعادة انتخابه فقط ولكن قد يصبح أمراً مستحيلاً . وقد يكون للولاية والسياسات المحلية تأثيراً مباشراً أقوى على المشروعات الخارجية من السياسات القومية . وقد يكون المسئولون المحليون أكثر استعداداً لدعوة رجال الأعمال الأجانب ، وتأجيل النظر في الأتعاب والضرائب ، أو حتى تعليق أو تغيير بعض الإجراءات للحصول على مكاسب للاقتصاد المحلي .

## أخلاقيات التشريعات والقوانين

تحاول التشريعات أن ترى عن بعد أن الحياة الخاصة في الدولة تختلف من ولاية إلى أخرى . ففي بعض الولايات ، يعد الشذوذ الجنسي غير قانوني ولكن ألعاب القمار بشكل أو آخر مسموح بها . ولدى بعض الولايات "قوانين صارمة" blue laws تمنع بيع الأدوات ، والملابس ، والكحوليات في أيام الأحد باعتباره طبقاً للتقاليد "يوم للراحة" . أما الخطيئة الثانية والثالثة فهي وسائل الترفيه الغير مناسبة .

ولكن عموماً ، تبنت الحكومة أسلوب عدم التدخل الذي قدم خدمة جليلة . وربما الاستثناء الأعظم لهذا القانون كان "التحريم" prohibition ، والذي أثبت أنه كارثة . وفيما بين عام 1919 وعام 1933 كان تقطير وبيع المشروبات الكحولية أمراً ممنوعاً ، من أجل إنقاذ الأمة من "شرور شرب الخمر" . وبالتالي أفلست مصانع الجعة والنبيذ والخمور عامة وحلت محلها المشروبات الخفيفة . وكان يتم تحويل هذه المشروبات الجديدة بطرق غير شرعية ، عن طريق طبقة إجرامية جديدة تستورد أو تصنع وتوزع مشروبها الكحولي الخاص ؛ وقد أصبح عدد كبير من أعضائها بمثابة أبطال شعبيين وكونوا ثروات طائلة من

هذه العمليـة (أنظر فصل 14) . وبدأ الكثير من المواطنين في تقطير مـشروباتهم الخـاصة بما في ذلك ما يـطلق عليه جين البـانيـو bathtub gin ، ومـون شـاين moonshine وهو نوع من الويسكي يصنع من الذرة الخام .

## واشنطن العاصمة ضد هوليوود

إن هوليــوود هي الهــدف الدائم لغـضــب واشنطن العاصــمة . ففي العـشرينيات مـن القرن العشــرين عندما كـانت تُـهم السينمـا بأنهـا تشجع عـلى الفسـاد وعـدم الأخـلاق أنشـأت الحكومـة لجنة هايز Hayes Commis-sion ، وهي منظمـة قوية للرقـابة والتي أنفقت عـشرات السنين لحـماية الجمـاهير من مـشاهد الخـلاعة والجنس . وقد أصـبح نظام تقـسيم درجـات الأفلام حالـياً طبقـاً لما يلي: "G" Guidance مشاهدة الفيلم مع الرقابة والتوجيه، "PC" Parent Guidance مـراقبـة الوالدين ، "Rx" غيـر مســموح برؤيتـه لصغـار السن من القـصر ، وذلك طبـقاً لأسطورة لجنة هايز .

إن شكاوي الحكـومـة من الإعــلام اســتـمــرت في التصــاعد بشكل مـنظم . وهوليوود من جـانبهـا ، تصور دائماً رجـال السياسة كـأشخاص مغـرورين ، ومنافقين ، ويوصمون بالحقارة والضعة .

ولكن مازالت شبكة الإنترنت الفوضوية أكثر الأهداف للفحص والتدقيق . وقد شجبت الهيئات السياسية قدراتها كمنتدى للبذاءة ووسائل الإعلام التي تقوم على العري والرذيلة pornography ، ولكن قوانين المحاكم الحالية قد أوقفت أي تدخل فيدرالي جاد - حتى الآن .

## القومية والقومية المتعددة

إن انتشار الشركات المتعددة القوميات ذات القاعدة الأمريكية قد أدى إلى ظهور بعض النتائج غير المرئية . وقد أطلق الكوميدي جاي لينو Jay Leno نكاته قائلاً : "هل شراء سيارة أمريكية يعني ضرورة شراء سيارة هوندا مصنوعة في أوهايو ، أو سيارة فورد مصنوعة في المكسيك؟" إن الشعور العام يفضل ما يمكن أن يطلق عليه "قومية المستهلك" consumer nationalism وبالرغم من أن هذه الملحوظة ليست مجرد سخرية عادية، إلا أنها مثل مقالة في الإيمان حول ثقافة المستهلك ، حيث يكون للناس الحق في شراء أي شيئ يريدونه - بغض النظر عن الصانع - بأفضل سعر . فالشركات الأمريكية ذات النظرة العالمية دائماً ما تحرك مشاعر الوطنية المغالى فيها عن طريق شعار "اشتري الأمريكي" عندما تكون المبيعات الأمريكية قد بدأت في الركود أمام منافستها الأوروبية . ويشعر الأمريكيون بالقلق والقليل من الخوف عند رؤيتهم لشبح خسارة الدولة لسيطرتها الصناعية .




# 7 محيط العمل

## المنافسة الزائدة - انحسار الولاء

إن مجال العمل في أمريكا غالباً ما يكون نتاج لتوجيه تفكير واحد . فالتركيز دائماً على الوقت ، والمال ، وما الذي يمكن تحقيقه بميزانية وجدول زمني معينان . وهذا يعني اتخاذ قرارات سريعة ، والنضال من أجل تنفيذ سريع ، والحصول على توقعات النجاح في أقرب وقت ممكن . وهذا الأسلوب يصطدم بالثقافات الأكثر تأنية في اتخاذ القرارات (وقد يشترك الكثيرون في النقاش) والأقل تهوراً .

عادة ما يحل التنافس محل الروابط الشخصية والولاء والإخلاص ، وهو أمر ليس بغريب ، عند الوضع في الاعتبار تاريخ الهجرة لهذه البلد . إن الأمريكيين أكثر استعداداً من معظم الجنسيات للاستيطان في أماكن بعيدة

عن أسرهم وأصدقائهم من أجل تحسين وضعهم المهني .
ومازال حتى وقت قريب ، من الطبيعي أن يقضي رجل حياته للعمل في شركة واحدة ، والحصول فقط عند بلوغه سن المعاش مكافأة تنحصر في ساعة ذهبية عيار 14 قيراط ، هذا إذا كانت وظيفة تضمن له مثل هذه المكافأة .
ولكن مع حلول عملية تخفيض العمالة وفصل أعداد كبيرة من العمال لتخفيض الحجم والتكاليف ، أصبحت الشركات التي تسعى لصيد العمالة المتفوقة (تشغيل أعداد من الموظفين للبحث وإغراء المديرين النشطين في الشركات الأخرى) وشراء العمال بعقود طويلة لضمان إخلاصهم . ولكن هذه الظاهرة أصبحت أكثر من أي وقت مضى مجرد تاريخ مضى .

## أسباب غير شخصية

عادة ما يتم الحكم على زملاء العمل بناء على قدرتهم على "تنفيذ مهام العمل" . فالكفاءة ، والموارد المالية ، وسجله العملي ، وعلاقاته في العمل ، تُعد أكثر أهمية من المشاركة في التاريخ والاهتمامات ، والعلاقات الشخصية ، وحتى الشخصية - ولكن في حدود معينة .
فعادة ما يعمل الأمريكيون مع أشخاص لا يكنون لهم أي حب . وتعبير "لا يوجد سبب شخصي على

الإطلاق، والمسألة مجـرد عمل فقط" تعكس هذا السلوك (بالرغم من أنه كثيراً ما نسمع عن أحد رجال الأعـمال الذي وقف في طريق رجل أعمـال آخر بسبب الحـصول على مكسب) .

ويؤمن الكثير من الأمريكيين أن الاعتبارات الشخصية يمكن أن تعقد علاقات العمل . ولكن مازالوا يدركون أن السلوك الرقيق يمكن أن يسهل من إنجاز اتفاقيات العمل . وهذا لا يعـني أن السلـوك بين الزمـــلاء يتــسم بـعــدم الإخـلاص . فالأمـريكيون ، عـمومـاً ، يرغبـون في حب الآخرين لـهم . ولكن الوفاق مع شـخص آخر أثناء عـقد إحدى الصفقات لا يعني بداية عقد صداقة بينهما .

فــالاســتـفــادة من المعـلومـــات ، والحل الخــلاق للمـشكلات، والتـعـاون بين المـناصب المخـتلفـة (وعلى العكس ، المنافسة العـنيفـة أيضاً) تقـابل بالتـشجـيع في الكثيـر من مجالات العـمل ، بالرغم من أن الرؤساء هم عـادة صناع القـرار . وهناك بعض الشـركات قـد تتبنى فـصول للتـدريب الجاد (يضـاف إليـها تدريبـات القيـام بالأدوار وإعادة تشـغيل شـرائط الفيديو) وهـي مصمـمة للحصـول على مديرين تنفـيذيين من ثقافـات تقوم على عدم المواجهة ، ودفعهم للعمل بالسرعة المطلوبة .

## العمل كرمز للمكانة الاجتماعية

إن اختـيارك العمل قبل أي شـيئ وقبل أية اعتـبارات شخصية هي تراث "أخلاقيات العمل عند البروتستانت"، كما أن العمل الموفق والحياة الشخـصية هما دائماً مصدر التوتر والجدل . وبالرغم من أن الكثـيرين من الأمريكيين يؤمنون بأنه بمجرد الانتهاء من العمل ، فإن الوقت يصبح ملكهم . ولكن تبـقى القـاعدة التي تقـول : "العمل قـبل المتعـة" . وأحياناً كان يشـار إلى هذه القاعدة بأنهـا "وفاة وقت الفـراغ الأمـريكي" . إن مـصطلح workaholic والذي يعني إدمـان العمل قـد أخذ من كلمـة Alcoholic أي مدمن الخمر .

وخـلال الاضطرابات الاجتـماعـية التي حـدثت في الستـينيات من القرن العـشرين رفض الشبـاب الأمريكي بجـانب رفضـهم أشيـاء أخـرى كثـيرة ، الفكر الخـاص بأخلاق العمل عند البروتســتانت . فالعمل الذي لا يشبع رغبات الفرد شخصياً يعد شـيئاً محرماً ؛ فالعمل الكادح لمجرد الحـصول على المال يُعد نـوعاً من الخيـانة . وعندما بلغ الأطفال الذين ولدوا مع الانفجار السكاني الذي تلى الحرب العـالمية الثـانية ، رجع بندول السـاعة إلى الوراء ، وأصبـحت الوظيفـة ذات المرتب العالي هي أهـم شيئ .

وعاد المال مرة أخرى ليوازي المكانة الاجتماعية ، وازدهر الاقتصاد . وخلال الثمانينيات من القرن العشرين، ظهرت طبقة التنفيذيين ذوي المناصب العلمية وخاصة الذين يعملون في مجال العقارات والسمسرة والمشروعات التجارية والأعمال المالية ، وأصبحوا من نجوم المجتمع ، يمجدون ويحاكون ، ويكتب عن حياتهم الشخصية والعملية ، وأصبحوا موضع حسد الجميع .

وعند ظهور جيل X (Generation X) ، (وهم الذين ولدوا بعد عام 1965) ودخولهم إلى قوى العمل ، قاموا بنفس الشيئ مع قليل من التوقعات والآمال ، بعد حالة الركود التي سادت سوق العمل . ولكن بعد مرور السنين ونمو هذا الجيل ليلعب ألعاب الكمبيوتر ، كانوا أفضل إعداداً مما سبقوهم في أماكن العمل الجديدة التي أصبحت تستخدم الكمبيوتر في كل أعمالها . وأصبح الكثير من الشباب الذي يبلغ العشرين من عمره أو أكثر مسئولاً عن تطوير أحدث نظم البرامج الجديدة . وهم عادة يعملون لساعات طويلة ، بما في ذلك أثناء الليل والإجازات الأسبوعية والإجازات الرسمية بحثاً عن الثراء ، والمركز .... وهذا هو الحلم الأمريكي .

## لا شيئ ينجح مثل النجاح نفسه

إن تضـامن الجــهـود مع إيمان الأمـريكيين الـعـمـيق بقدرتهم على تحسين أي ناحية من نواحي حياتهم ، حتى أنه من الصـعـب أن تجد أمـريكياً عـاملاً لا يعـتقـد أن في استطاعتـه أن يصـبح أكثـر كفـاءة وبالتـالي أكثـر ثراءً. (وهناك عقـيدة شائعـة تقول "لا تعمل بجـهد زائد ولكن اعمل بـذكاء أكثـر".) وهناك كتب مـثل "الفوز بـالإكراه Winning through Intimidation ، و"عادات سبع لأكثر الأشخاص نجـاحاً" Seven Habits of Highly Success-ful People"، من أكثر الكتب رواجـاً على الدوام بجانب كتب البـرامج الغذائيـة ، وكتب الطبخ ، وكـتـب الروائي جــون جـريشـــام John Grisham . وعـــادة مـا يقـــوم الأشخاص الذين حققوا نجاحات هائلة (في تحقيق الثروة مـثـلاً) بالتــبـاهي بذلك في مـذكـرات تعـظم من ذاتهم وتفشي أسرار كيف حققوا مثل هذا النجاح .

لقد استطاعوا تحقيق ذلك . والدليل الضمني هو أنك أيضـاً تســتطيع أن تحـذو حـذوهم . فكـونهم قـد بدأوا بدايات متـواضعة (وكلما كانـت البداية متواضعـة كلما كان ذلك أفضل) ووصلوا إلى أعلى المستويات في مجال العـمل (أو ، في بعض الحـالات ، في مـحيط المجـتـمع)

يؤكد على الرأي الذي يقول "أن كـل شخص يستطيع أن يفعل المثل" في أمريكا .

ولكل عمل تجاري أو مشروع أو صناعة له مستشارون مستـقلون أو "خبراء أكفـاء" تخصصوا في دراسـة تحويل هذه المنشآت إلى أماكن أكثـر ربحاً . إن العوامل الداخلية لإحداث النتائج المرجوة لمنشأة ناجـحة يمكن تسويقها إلى منشـأة أخرى. وقـد ظهـرت في أواخـر الثمـانينيـات من القرن العـشرين تقليد جـديد لدراسة ومحـاكاة الأسلوب الياباني في إقامة المشرعات ، أسـاساً بسبب النجاح الباهر الذي حقـقه اليـابان في تصنيع وتسـويق منتجـات كانت تحـتكرها الولايات المتـحدة لـسنين طويلة . وقـد عقـدت شركة ديزني ذات السـمعة الهائلة في الكفـاءة والربحية ، عـقدت منـاظرات وشرائط للـتدريب تشـرح فلسـفـتهـا ومنهجها (بالرغم عدم ذكرهم ليورو ديزني) .

## نظـرة عامـة

إن جو العمل في الولايات المتـحدة ، بالمقارنة ببعض الثقافات الأخرى ، تشوبه نسبيـاً العلاقات الغير رسمية . فعادة ما يحتـفظ العاملون بصور أزواجهم أو زوجاتهم ، أو أصدقائهم المقربين أو أطفالهم أو حتى حيواناتهم على مكاتبهم . وقد يناقشون شئونهم الخاصة مع زملائهم أو

يقوموا بزيارات اجتماعية معهم في أوقات فراغهم . وقد يستعرض كبار المسئولين صداقاتهم الحميمة مع الموظفين الصغار ، وبالرغم من مكانتهم ، فهم يستمتعون بكونهم "فرد ضمن باقي الفريق" . فإذا صادفت مثلاً هذا العرض المجاني "للمساواتية" فستكتسب معرفة هامة داخل ثقافة الشركة والأفراد الذين يتعاملون معها .

وهناك تركيز أقل على استعراض السلطة مع زيادة التركيز على التعامل مباشرة مع كل من لديه خبرة هامة ومطلوبة . فالعامل الفني الصغير ذو المعرفة المناسبة قد ينضم إلى اجتماع يحضره مدير تنفيذي أجنبي . وقد يكون أقوى شخص في إحدى الصناعات (مثل الصناعات في مجال الترفيه ، والدعاية ، ووسائل الإعلام) هو أقل الأشخاص عناية في ملبسه .

إن البعد عن الرسمية هو وسيلة لاختراق المعوقات التي تقف في طريق البحث عن النتائج ، وفي تسهيل أسلوب العمل ، وفي تهدئة مشاعر العاملين . ومن النادر، إن لم يكن من المستحيل ، أن يستخدم هذا الأسلوب كخدعة لإثارة دهشة الزائرين . وقد يشمل هذا الأسلوب البدء بدون مقدمة لاستخدام الاسم الأول بين الأطراف المتفاوضة أو الاستغناء عن إقامة إجراءات

رسمية ، والتي يمكن أن تربك الغرباء (إن لم يشعرو في بعض الأحيان بالإهانة) .

### هل الكوب نصف مملوء أم نصف فارغ؟

نظراً لأن الأمريكيين يعتقدون في قدرة الفرد على التحكم في قدره ، فقد اتبعوا أسلوباً نشطاً في حل المشكلات . فالعمل الشاق + اتباع القواعد والتعليمات = النجاح . وقد يظهرهم هذا الأسلوب بمظهر السذج (ولا يتعاطفون مع الفاشلين) . ولكن ، تفاؤل الأمريكيون قد واجه بعض التعديلات في السنوات الأخيرة مع إعادة البناء الاقتصادي في معظم قطاعات الأعمال في الولايات المتحدة . ولأول مرة ، شعر كل الأمريكيين على اختلاف مستوياتهم بالغموض تجاه المستقبل . ويتزايد شعور واقتناع الشباب بعدم قدرتهم على أن يباروا مستويات معيشة ذويهم ، مع مشاعر أدنى بالقدرة على التفوق. (بالرغم من أن تحقيق حياة أفضل عن عيشة الأبوين كانت فكرة يعتنقها الأمريكيون كتطور ثقافي طبيعي منذ مطلع هذا القرن) . كما أصبح العمال الأكبر سناً والذين استبعدوا من أعمالهم غير متأكدين من قدرتهم على الحفاظ على ما يملكونه حالياً . هذا التفاؤل المحبط أدى إلى قلق وحذر على مستوى الأمة .

يجب أن يكون لـدى الأجـانب حـسـاسـيـة وإدراك لاهتـمام الأمـريكيين بالوظائف والأعـمال والصناعـات التي تتـحرك تجـاه الدول التي تتـمـتع بإنتاجـيـة وعمـالة أرخص تكلفـة . إن الفوائد التـقنيـة وفوائد الجـودة التي يمكن اكتـسابها بالتـعاون المشتـرك هي موضوعات أكـثر أماناً في تناولها .

## إمكانية الوصول الفوري : نعمة متنوعة

البـريد الصوتي ، والنداء الآلي ، وأجـهزة الفـاكس ، والموديم ، والبـريد عن طريق شبكة الإنتـرنت ، وأجهـزة الكمـبيـوتر الصـغيـرة المحـمولة ، والتليـفـونات الخلوية (التليـفون المحمـول) (بما في ذلك تليـفونات السـيارات والطائرات) كلها أجهزة انتشرت محيط عمل، ويستطيع الفرد الآن استخدامها علـى مدى الأربعة وعشرين ساعة ومن كل مكان يصـل إليـه . وقـد أدى ذلك سـريعـاً إلى قـصـر دورات الوقت ومطالـب عـمل عـاجلة أو أكـثـر إلحاحاً. فالوقـت المتخلف (وهو الوقت المطلوب لوصول الاقتراح عن طريق البريد أو هبوط طائرة المدير التنفيذي) أصبحت من الأمور العـابرة . إن القدرة على الإسراع في عمليات التحويل أصبحت تعادل الضرورة للإسراع بها.

وبجانب كـل هذه الفوائد الناجـمة عن التكنولوجـيا

(في الوقت ، والمال ، والمرونة) إلا أنها أيضاً مسئولة عن زيادة عدم وضوح الحدود بين "العمل" وبين "الحياة الخاصة" . وخاصة بسبب أن تخفيض الحجم ، أدى إلى وجود المزيد والمزيد من الموظفين الذين يتصلون لاسلكياً من مكاتب داخل منازلهم . إن الضريبة طويلة الأمد على العلاقات الشخصية ، ورسوم الزواج ، والحياة الأسرية مازالت واضحة للعيان . وهناك ما يربو على 50 مليون أمريكي أعضاء فيما يطلق عليه "الطلائع الرقمية". وهناك الكثير من صفوة العاملين الذين يعملون طول الوقت ينفقون وقتاً أكبر لحذف بعض الساعات من العمل في مكاتبهم أو مصانعهم ، مما أدى إلى زيادة طول إجمالي أسابيع العمل .

### ثقافات العمل : الحجم له تأثيره

إن السمات الواضحة لثقافة العمل في الولايات المتحدة تختلف طبقاً لنوع الصناعة وحجم الشركة . ضع حجم الشركة في الاعتبار حتى تستطيع تخمين نوع العقلية ومجمل التوقعات .

#### ـ الشركات الكبيرة :

تقوم المشروعات الكبيرة على أساس ترتيب هرمي وتوزع السلطة والمسئولية عبر نطاق واسع من

التخصصات . كما أن استعداد هذه المنشآت ووقت ردود الفعل قد يكون طويلاً إلى حد ما ، ولكنها تستطيع (عادة) أن تمارس أعمالها لمدد طويلة قبل أن تستنفد قوتها الدافعة أو مواردها . وبمجرد الوصول إلى قرار ما ، قد تصر الإدارة على تطبيق برنامجاً غير واقعي من أجل اللحاق بما يطلق عليه "الوقت الضائع" ، وهناك قصور متأصل في القدرة على المرونة ، والتقاعس عن مجرد القيام ببعض التغيرات الطفيفة بمجرد بدء المشروع في العمل .

وعند التعامل مع الشركات الضخمة ، فيجب أن تخطط لأي زيارة مسبقاً وبالتفصيل . فشريكك الأمريكي قد يحتاج إلى وقت طويل لوضع برنامج زمني ولترتيب عملية وجود جميع الموظفين المناسبين . إن أحد التحديات التي تواجه غير الأمريكي هو الوصول إلى الشخص المناسب في المستوى المناسب . ويجب ألا تثبط همتك إذا احتاج الأمر إلى أسبوعين أو ثلاثة أسابيع للحصول على ما تريد .

**ـ الشركات الصغيرة :**

إن الأعمال الصغيرة (وخاصة مجال المقاولات) عادة ما تكون أكثر استعداداً وأسرع في القيام بالعمل . ولكن، بالرغم من حقيقة أن صناع القرار هم أنفسهم الذين

يقومـون بالعمل ، إلا أنهم قد يـكونون أقل مرونة - لأنه يعوزهم المصادر الأساسية ، والدعم المالي أو الشخصي . ونظراً لعـدم استـطاعتـهم الاعـتمـاد على الاحـتيـاطي ، والقدرة على الحـركة لمواصلة العمل ، فإن الأمـور عندما تسوء فإنها تسوء بسرعة شديدة .

وقد يعوز الشـركات الصغيرة الخبـرة العريضة ولكن موظفو هذه الشركات عـادة ما يكونون كفء للمنافسة . ومن ناحـيـة أخـرى فـإن الشركـات شـديدة الصـغـر لا تستطيع عادة دفع مرتبات استثنائية كما أن موظفيها قد لا يكونوا على قدر كافٍ من الخبرة .

وعند التفكير في مشروع مشـترك مع شركة صغيرة ، يجب أن تأخذ الوقت الكافي لمعرفة القـواعد الأساسية ، نظراً لأن مـعلوماتـهم ، ومواهبـهم ومـهاراتهم سـتكون مرتـبطة مبـاشرة بالمشـروع . فإذا كنت تنحـدر من ثقـافة تقوم على أهمـية العـلاقات الشخـصية في العـمل ، فإن العمل مع شركات أمريكية صغيرة قد يكون مناسباً لك .

ـــ التمويل الضخم

إن مـصطـلح "وول سـتـريـت" لا يشـيـر فــقط إلى المؤســسـات التي تتـزاحم حول مـبنى بورصـة نيـويورك بمانهـاتـن ولكن يشـيـر أيضــاً لكل الصناعـة المـاليـة في

الولايات المتحدة من شركات السمسرة ، والمكاتب القانونية والمحاماة ، وشركات المحاسبة ، وشركات التأمين ، والبنوك وشركات الاستثمار . وكل هذه المؤسسات بمثابة الصروح الكبيرة للاقتصاد الأمريكي ، وأماكن لكميات هائلة من الأموال ، والقوة والسلطة والتأثير على كلا من الحكومة والمشروعات الخاصة . وكلما زادت شهرة هذه الشركات (والوكالات الفيدرالية التي تقترن بهذه الشركات - وأولهم وكالة الاحتياطي الفيدرالي والتي تحدد معدلات الفائدة) كلما كانت أكثر رهبة وأكثر غموضاً .

ويتركز الانتباه في هذا المجال على التحويلات والإجراءات . وقد توجد بعض التحويلات بين الأشخاص وخاصة في المستويات العليا في الإدارة ولكن بصورة محدودة . وتتسم المعاملات بالرسمية والأسلوب المتحفظ ، والإيجاز . أما الأشخاص الذين ستتعامل معهم فربما يمثلون أفراداً لديهم حصة باسمهم في هذا المشروع على الرغم من عدم امتلاك هؤلاء الممثلين شخصياً أي حصص . وسيفترض أنك تتعامل معهم بنفس الظروف . وحتى إذا لم يكن ذلك صحيحاً ، فسوف يكون من الأفضل أن تبدو كذلك .

### ـ التصنيع

إن التعامل في محيط التصنيع قد تسوده روح سمحة من الزمالة ولكنه سيركز بشكل ضيق على عملية بعينها وعلى الصناعة نفسها . وما تعرفه أنت أكثر أهمية مما تتظاهر به أو مما تبدو . إن البعد عن الرسميات ، والصراحة ، والمناقشات الواقعية لقضايا العمل هي المعيار الأساسي ، وبالتالي يمكنك أن تتوقع استقبالاً شخصياً يتسم بالود والمحبة .

أما أسلوب ارتداء الملابس فعادة يتسم بالبساطة وإن كان يجنح إلى التحفظ . وفي الكثير من الصناعات ، فإن ملابس العمل العادية الفاخرة غير مناسبة في ورش العمل .حيث يسود لبس بذلة خاصة أو رداء خاص بالعمل . والمغالاة في اللبس في هذه الحالات قد يبدو بعيداً عن المألوف – وأحياناً ممنوع بتاتاً – للموظفين . بالرغم من أن المدير في بذلة العمل قد يرتدي بالطو للوقاية من الاتساخ ، وخوذة واقية ، ونظارة للوقاية من الأشعة أو الغبار ، ولكنه من الشائع والمألوف أن يقوم بعمله في مكان التصنيع بدون أن يلحظه أحد .

### ـ الأعمال الخلاقة

إن عملية الخلق تعني أساساً مجالات الإعلان والنشر

والترفيه (صناعة الأفلام ، وسائل الإعلام ، التصوير ، المسرح ، الرقص ، المتاحف ، الموسيقى) والتصميم (الرسوم ، والتصميم الداخلي ، والملابس ، والمعمار) ، أو وسائل الاتصال . ويمكن أن يشمل هذا المجال أيضاً بعض شركات الكمبيوتر ، والعلوم ، والتكنولوجيا، وبخاصة في ولاية كاليفورنيا ، وسياتل ، وبوسطن ، ونيويورك .

إن هذه الأعمال بوجه عام غير رسمية . وقد يهتم بعض الأفراد في قضاء بعض الوقت لبناء علاقة شخصية مع زائر عالمي قبل الانشغال بأية مفاوضات . وعادة ما تعقد الاجتماعات أثناء تناول الطعام ، ويفضل أصحاب النفوذ إقامة علاقات شخصية مع عملائهم وزملائهم ، وهم أكثر تقبلاً للعادات والسلوك غير المألوف بالنسبة لهم .



# 8 النساء في مجال الأعمال

## الأدوار التقليدية

لقد لعبت النساء دوراً هاماً ، في معظم إن لم يكن في جميع الثقافات ، منذ بدء الخليقة ولكن نادراً ما تحصل على أي تقدير . وقد قامت ماري ك. جودار Mary K. Goddard ، الناشرة الصحفية بطبع النسخة الموقعة لإعلان الاستقلال الأمريكي الذي تم توزيعه على جميع المستعمرات . وقد حظت نيل ديمورست Nell Demorest ببراءة اختراع نماذج تفصيل الثياب الورقية . وكانت أليس ليكلي Alice Lakely أول من حصلت على القانون العام في الأغذية والأدوية . وكان النساء هن اللائي دعمن المطالب أثناء حركات تدفق المهاجرين للحصول على الأراضي ، وقمن بأعمال التمريض لجنود الحرب الأهلية ، وحققن أحياناً ثروات هائلة عن طريق تسويق

المخبوزات والأدوية المنزلية ، أو العمل أحياناً في المضاربات التجارية وأسواق المال . وفي عام 1900 وهبت أختان حياتهما من أجل إنشاء أكثر المواخير رفاهية (وغلواً في الثمن) في مدينة شيكاغو والذي أطلق عليه اسم "نادي ايفرلي Everleigh Club" .

وكانت إحدى السيدات الأمريكيات أول من أفسح المجال في العالم لحق المرأة في التصويت . ولم يكن الطريق سهلاً . وكان مصير العديد من المناديات بحق المرأة في الاقتراع السجن لمدد مختلفة ، وعند رفضهن تناول الطعام ، تم دفعهن إلى تناوله بأسلوب شديد القسوة . وحتى بعد التصديق على القانون في عام 1920 ظلت المعركة قائمة . وفي عام 1924 حذر النقاد الاجتماعيين من أن المساواة في الحقوق قد أدى إلى مجتمع "من الحيوانات المستأنسة التي تستخدم قطيفة وضع البودرة" "powder - puff pets" والتي تفضل تنظيم النسل وصالونات التجميل عن الواقع الأكثر جدية وصرامة وهو عالم الأمومة .

## التعديل الخاص بالحقوق المتساوية

خلال معارك الحرب العالمية الثانية ، اضطر معظم البالغين من الرجال إلى السفر إلى الخارج للمشاركة في

الحرب ، ودخلت نساء كثيرات أماكن العمل للمساعدة في المجهود الحربي . وربما أشهرهن على الإطلاق من تعلمن كيفية بناء الماكينات والآلات الحربية ، واللاتي اشتهرن كمجموعة باسم "عمال روزي لماكينات البرشمة Rosie the Riveters" . وبالرغم من تفوقهن على الرجال (ومعظمهن كون ثروات هائلة لا يستطعن تكوينها بعد ذلك) إلا أن أصحاب العمل استغنوا عنهن بعد عودة الجنود من الحرب . كان ينظر إلى المرأة التي تقوم بأعمال الرجال أو بمهنة هامة وحيوية ، نظرة غريبة ، وخاصة إذا كانت بديلاً للحياة الزوجية والأسرية . وكانت أفلام هوليوود تصور المرأة العاملة على أنها أنثى ترفض الزواج ولكن في نهاية الفيلم ، تقابل الرجل المناسب وتهجر عملها وتسكن في بيت الزوجية .

مع حلول السبعينيات من القرن العشرين زادت أعداد النساء اللاتي يعملن في مهنة الطب والمحاماة ، وفي مجال العلم ، وكمديرين تنفيذيين . وفي عام 1972 وافق الكونجرس على التعديل الخاص بالحقوق المتساوية بأغلبية ساحقة . وكان الهدف من هذا التعديل معالجة مشكلة تباين الأجور بين الجنسين (لم يحقق قانون الأجر المتساوي The Equal pay Act" الذي صدر في عام 1963

إلا تأثير طفيف نسبياً) . وكانت التقديرات تشير إلى أن النساء يحصلن على 59 سنتاً لكل دولار يحصل عليه الرجل ، وظل هذا المعدل قائماً منذ الخمسينيات من القرن العشرين .

ولكن ، خلال العشر سنوات التالية ، فشل التعديل الخاص "بالمساواة في الحقوق" في حشد الدعم الكاف على مستوى الأمة لجعله قانوناً واجب التنفيذ . وكان السبب في ذلك ، جزئياً ، حملة نشطة مضادة لهذا التعديل (حركة ارتجاعية للحركة النسائية) والتي ادعت أن التصديق على هذا القانون سيؤدي إلى مطالبة الولايات بتقديم دعم مالي لعمليات الإجهاض ، وذهاب النساء إلى ساحات القتال ، وزيادة أعداد المراحيض العامة للنساء والرجال معاً . (لم يذكر في التعديل ، إحدى هذه القضايا) .

### النساء العاملات والأمهات العاملات

إن مصطلح الحد الأعلى الزجاجي "glass ceiling" (الذي تم ابتكاره عام 1986) يشير إلى العائق غير الملموس داخل التركيب الهرمي بأي شركة والذي يمنع النساء (أو الأقليات) من الحصول على مناصب في المستويات العليا . ورغماً عن التقدم في الحركة النسائية

فمازالت النساء يعملن ساعات عمل أطول مقابل أجور أقل من الرجال ومازلن يتفوقن في عملهن عن زملائهن من الرجال لتحقيق مكانتهن الاجتماعية . وكن أحياناً يعاملن بقسوة أو ينبذن من المجتمع . وعلى سبيل المثال، كانت السيدة هيلاري كلينتون هدفاً للنقد اللاذع والبحث الدقيق نتيجة لدورها الشهير والعلني في حملة كلينتون من أجل الرئاسة (بالرغم من المفهوم الشعبي الذي يقول أن الزواج من شريك أكثر أو أقل في الحقوق هو الزواج المثالي) .

هناك أغلبية متنامية من الشابات الأمريكيات يؤجلن زواجهن أو أمومتهن من أجل النجاح في مهنهن . كما عادت الكثيرات من الأمهات الجدد إلى عملهن بعد عدة شهور قليلة من الولادة وتركن أطفالهن في رعاية الحضانات ، أو مراكز العناية اليومية ، أو جليسات الأطفال ، أو التناوب بين الزوج والزوجة ، أو المربيات ، أو الجدات المجبرات على القيام بهذا الدور . ولكن مازال الناس يتوقعون ، حتى الآن ، من النساء العاملات طوال الوقت أن يأخذن المسئولية الأولى في تربية الطفل والأعمال المنزلية .

إن رعاية الطفل (في حالة الطلاق أو الهجر) تبقى

دائماً عقبة تثير الجدل . إن ما يزيد على 40 في المائة من الحالات التي تحصل فيها الأم على حق الوصاية ، لا يصدر القضاء الأوامر إلى الأب للمساهمة مالياً في تربية أولاده . وأن 25 في المائة من الآباء الذين صدر عليهم حكم بالمساهمة المالية فإن جزءاً كبيراً منهم لا يدفعون شيئاً على الإطلاق . وقد أدى ذلك مباشرة إلى النص الذي يقول : إذا لم يستطع أحد الوالدين توفير الرعاية للطفل فإنها (أو أنه) ليس حراً في في العمل لرعاية نفس الطفل .

## المزيد من كبار المليونيرات

أصبح في أمريكا ، مع حلول منتصف عام 1996 ، حاكماً لإحدى الولايات الخمسين من الجنس اللطيف ، وثمانية عضوات في مجلس الشيوخ الأمريكي (ضمن 100 عضو) بجانب أعداد هائلة من النساء في الكثير من المنظمات . وهناك أيضاً المزيد من المليونيرات من النساء العصاميات (على عكس الذين حصلوا على ثرواتهن عن طريق الزواج أو الطلاق أو الميراث) وأعداد هؤلاء المليونيرات يفوق مثيلاتهن في البلاد الأخرى .

ويمكن ذكر القليل من أسمائهن : هيلينا روبنشتاين Helena Rubenstein وايستي لودر Estee Lauder

(وكلتاهما أنشأتا أكبر شركات مستحضرات التجميل) .

أوبرا وينفري Oprah Winfrey (مقدمة برنامج حواري) ، دونا كاران Donna Karan (مصممة أزياء) ، شيري لانسنج Sherry Lansing (مديرة تنفيذية بهوليوود) ، مارتا ستيوارت Martha Stewart (سيدة المنزل التي ابتكرت وألفت كتب وشرائط فيديو وأصدرت مجلة خاصة بها) ، دانيال ستيل Danielle Steele (قصصية رومانسية) والممثلات مادونا ، وديمي مور ، وباربرا سترايسند .



# 9 إقامة العلاقات

إن معرفتك لاسم أحد العاملين ، أو توصية من شخص ما ، أو وجود شخص معين بالشركة تتصل به قد يكون عاملاً مساعداً ، بالرغم من أنه ليس مهماً . وإذا لم تكن على معرفة بأي شخص فإن معظم الشركات ستحولك إلى شخص مناسب في الشركة ليتعامل مع طلبك . ولذلك فمن الأفضل تحديد مواعيدك مبكراً بقدر الإمكان . فالاتصال بشركة ما ليس لك بها صلة على الإطلاق ، معروف باسم "النداء البارد" أو الذهاب بنية مبيتة وهو أسلوب مفضل إلى حد كبير .

يجب أن تضع في حسبانك عند التفكير في عقد صفقة ما ، أن الشريك الأمريكي قد يتساءل عن خبرة الشخص الأجنبي (وخبرة شركته) في المشروعات المماثلة. فهم سيحتاجون إلى ضمانات قائمة على

الصدق والقدرة على مواصلة العمل حتى إنجازه .

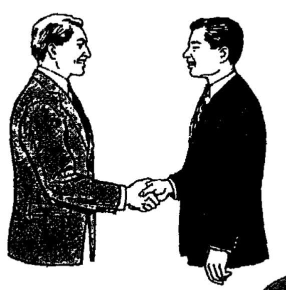
## عمل شبكات الاتصال

إن عمل شبكات الاتصال (تبادل المعلومات أو إقامة علاقات عمل محتملة ومفيدة) والمعروف أيضاً باسم شموزنج schmoozing (وخاصة في مدينة نيويورك وهوليوود). وقد اكتسب هذا المصطلح رواجاً في الثمانينيات من القرن العشرين عندما اتخذ العمل في العالم المتوحد طابعاً مميزاً ، ولكن لم يجد أي جديد في المفهوم نفسه . وأي رجل أعمال على قدر معقول من الذكاء لديه قائمة تليفونات مملوءة بأسماء الأصدقاء والمعارف بالشركات الأخرى (حتى الشركات المنافسة) ، وفي المجالات المرتبطة بشركته . وهناك تعبير أمريكي قوي يقول "إن كل شيئ يكمن فيمن تعرفه" ، وهو يعني أن الصلات القوية والجيدة عنصر حيوي من أجل النجاح .

لقد أصبحت عملية جمع المعارف وإقامة الصلات حتى ولو بطريقة تتسم بالعدوانية من الأمور المقبولة في الثمانينيات من القرن العشرين (والتي كانت تعد فيما سبق أسلوب يفتقر إلى اللياقة إن لم يكن نوع من الوقاحة) . وقد ظهر لوقت قصير اتجاه أطلق عليه "حفلات تشغيل شبكة الاتصال" حيث يجتمع

الأشخاص (في مقابل رسم دخول معين) في نوادي ليلية أنيقة ومؤجرة لليلة واحدة لهدف واضح وهو إقامة صلات عمل مفيدة .

قد تكون العلاقة الشخصية القريبة هي الطريق الوحيد للوصول إلى الثقافات الأخرى ، إلا أن مجرد وجود وسيلة اتصال طفيفة بالشخص الذي تريد الاتصال به في الولايات المتحدة قد يكون لها آثار هائلة. فإذا لم يستطع الشخص الذي اتصلت به مساعدتك ، فقد يكون على علم بشخص آخر يمكن أن يؤدي لك هذه الخدمة .



# 10 استراتيجيات من أجل النجاح

## النتيجة

إن رجال الأعمال الأمريكيين يهمهم "النتائج" في المقام الأول (والتي تعني المكاسب بالدولار العظيم) كما يفترضون أيضاً أن شركائهم الأجانب لديهم نفس المفهوم. فالمال يتحدث عن نفسه . فمن الممكن قياسه وتحديد مقداره مثل النجاح تماماً . وهذا النجاح يترجم إلى قوة ومكانة اجتماعية – وباختصار هو هوية الشخص سواء في مجموعة أو كفرد . وحتى في أوقات الذروة أثناء الحرب الباردة ، كان لرجال الأعمال الأمريكيين أنشطة تجارية في كلا من الصين والاتحاد السوفيتي السابق. وكان هناك أمل كبير في أن تحث الصادرات الأمريكية الدول الحيادية للوقوف جانب السياسة الأمريكية .

والجدير بالذكر أن رجل الأعمال والمليونير الكبير

مالكولم فوربس الأب واتته فكرة نشر قائمة فوربس السنوية التي تضم أغنى 400 أمريكي عن طريق إحدى سيدات المجتمع من ذوي الدم الأزرق وذات نفوذ واسع والتي تصر على أن عندها صالة الرقص تستوعب بالراحة 400 ضيف فقط . وقد كتب رالف والدو اميرسون صاحب المقالات الشهير في القرن التاسع عشر قائلاً : «أن المال ، يتمثل في تأثيراته وقوانينه ، وهو جميل مثل الورود» .

## كن واضحاً ومباشراً

هناك ، عموماً ، طريقان للنجاح مع شريك العمل الأمريكي ، وهما : الوضوح في الهدف والأسلوب المباشر . فعند بداية أية مناقشات أو اجتماعات ، تأكد من عرض هدفك والتسليم به من الطرف الآخر . وأثناء وجود هذه الصلة كن مباشراً وصريحاً بقدر الإمكان . فالسلوك المتحفظ يمكن أن يفسر على أنه نوع من الاحتقار ولا يثير أي اهتمام . وأن أي سلوك يحمل في طياته نوع من الترفع من قبلك أو من شركتك أو من ثقافتك سيؤخذ على محمل الإهانة ، على عكس إظهار ثقتك . وعلى الرغم من أن أسلوب رجال الأعمال الأمريكيين تشوبه نبرة توبيخ أو فرض النصيحة عن غير قصد ، ولكنهم يشعرون بالإهانة إذا طبق هذا الأسلوب عليهم .

إذا كان رد الفعل للمناقشات يحدث بعد فترة طويلة من التروي والتفكير مع أشخاص لم يحضرو هذه الاجتماعات في ذلك الوقت ، دع شريكك الأمريكي للقيام بمعرفة الرد في أسرع وقت ممكن ، خوفاً من أن يفسر ترددك على أنه تكتيك أو حيلة للتأجيل أو عدم وجود نية جدية

## التفكير السريع

ومن أكثر المظاهر التي تبعث على القلق عند عقد الصفقات مع الأمريكيين هو الجنوح تجاه الأسلوب السريع والارتجالي في الاجتماعات . فهم يطرحون الأفكار في أسلوب مثير وخلاق (يسمى الهجوم العاصفي أو المفاجيء brainstorming) ويتوقعون ردود فعل فورية . وقد يبدو هذا السلوك لزائر من ثقافة أكثر تحفظاً وتعتمد على التشاور والهيكل الهرمي ، بأنه سلوك مندفع وغير منضبط . ولكن هذا السلوك معروف في الولايات المتحدة بأنه تفكير سريع وهو نوع من المهارات تستحق الثناء . وفي الحقيقة ، فإن أخذ وقت طويل للوصول إلى قرار أو لحل مشكلة يعتبر افتقار للحسم وقصور في الحل .

إن أحد السلبيات (وهو واحد من العديد من

السلبيات) لهذا الأسلوب من التروي والتفكير ، هو أنه أثناء الحماس اللحظي قد تؤخذ الأفكار غير الجيدة مأخذ الجد ويجب أن يتم تعديلها أو الاستغناء عنها فيما بعد . إن الأجنبي الذي يجد نفسه وسط هذه الجلسة يتوقع الآخرون منه المشاركة في النقاش . ولا يعد الاعتراض على الأفكار التي تعتقد أنها خاطئة سلوك منافٍ للأدب .

## المضايقات الجنسية

يحمي القانون كلا من الرجل والمرأة من المضايقات الجنسية في أماكن العمل . وقد تم تعريف ذلك كسلوك يتضمن عرض جنسي غير مقبول ، أو طلبات من أجل الحصول على خدمات جنسية أو احتكاك جسدي أو لفظي (صراحة أو ضمنياً) وذو طبيعة جنسية . إن الكثير من الأجانب (بما في ذلك المناصرين للحركات النسائية) ينظرون إلى اهتمام الولايات المتحدة بهذه القضية كإشارة للقمع البيوريتاني . وقد نوهت فيرونيك نييرتز Vero-nique Neiertz وزيرة الدولة الفرنسية لحقوق المرأة إلى أن "أبسط طرفة عين يمكن إساءة تفسيرها" .

إن تجنب احتمال إساءة التفسير (والذي قد يؤدي إلى منازعات قانونية) يتطلب من الأجانب الامتناع عن إطلاق التعليقات أو الحركات التي يمكن تفسيرها جنسياً ،

حتى لمن يتقبلها كنوع من الغزل البرئ في هذه الثقافات التي تحظى بكل الاحترام . والأشخاص من كلا الجنسين الذين يزورون الولايات المتحدة لهم الحق في توقع وطلب سلوك محترم ومهني من رجال الأعمال الأمريكيين ، وعلى العكس فإن الأمريكيين يتوقعون نفس السلوك .

## قوة المنظمات المحلية

إن الحماس والتشجيع من السمات التقليدية في مجال الأعمال بأمريكا منذ العشرينيات من القرن العشرين . فالتجار ، والمحامون ، والصناع وبعض رجال الأعمال شكلوا منظمات متنوعة تهدف لتشجيع اهتماماتهم التجارية المحلية ، والمساعدة في المجالات الخيرية (مثل توفير العصى لفاقدي البصر ، وإتاحة فرص إجراء الجراحات للأطفال المحتاجين) وهو ما يسمى بلغة تعبير حديثة - شبكات الاتصال .

إذا كنت تنشئ أو تفكر في إنشاء عمل ثانوي حكومي ، فكر ملياً في الانضمام إلى مثل هذه المنظمات مثل الغرفة التجارية المحلية أو نادي الروتاري المحلي (أسس في مدينة شيكاغو في عام 1904 ، وحالياً له أفرع في جميع أنحاء العالم) . وهناك بعض المنظمات مثل الغرفة التجارية يمكن الانضمام إليها مباشرة ، والبعض

الآخر ، مثل نادي الروتاري يحتاج إلى ترشيح من الأعضاء الحاليين .

يوجد بالولايات المتحدة جمعيات للتجارة لكل نوع من الصناعات - من أجزاء السيارات ، والأجهزة المكتبية، والمكونات الكهربية ، والمستحضرات الصيدلية ، والسلع الرياضية ، وأجهزة السفن . ومن بعض هذه الجمعيات : الجمعية الأمريكية للصادرات والواردات ، والجمعية الأهلية لسماسرة العقارات .

## نزعة للعجرفة الثقافية

يوجد لدى الأمريكيين نزعة للعجرفة الثقافية والتي يمكن أن تظهر في مجال العمل . ومن الأمثلة الحية لهذه العجرفة الفشل الحالي الشهير لشركة شيفروليه في تسويق السيارة الشيفي نوفا في البلاد التي تتحدث الإسبانية (لأنهم فشلوا في إدراك أن كلمة نوفا nova باللغة الإسبانية تعني "أنها لا تتحرك") . وهناك درس أكثر حداثة (وأكثر تكلفة) وهو مشروع يورو ديزني في فرنسا. فقد كان من المتوقع أن هذا المشروع بمثابة منجماً فورياً للذهب ، فالحديقة الأمريكية الخيالية التي بنيت على أرض أجنبية ، حققت خسائر تقدر بـ 6.04 مليار فرنك فرنسي - أو 1.03 مليار دولار أمريكي - وذلك

خلال الثلاث سنوات الأولى من عمل الحديقة . وهذا يرجع إلى حد كبير ، إلى إيمان شركة ديزني بأن أسلوب إدارتهم المتفوق سوف يتجاوز أي تباينات ثقافية .



# 11 الـوقـــت

## الوقت لا ينتظر أحد

الوقت في أمـــريكا يعني المال ، وهو مـــثل المال يمكن إنفاقـه أو ضياعـه أو استثمـاره . فهـناك بعض المحامين الذين يقدمون فاتورة حساب لعملائهم عن فترات فاصلة لمدة خمسة عشر دقيـقة والتي تشمل المحادثات التليفونية بينهم . ويـجب أن يضـع الأجـــانب هـذا السلـوك في اعتبارهم ، حتى يدركون ويوضـحون الكثير من خبراتهم مع الأمريكيين – في مـجال العمل والمجـالات الأخرى . وهذه الفكرة العـامـة ترجع إلى الحـقـبـة الاستـعـمـارية لأمـريكا، عندمـا أصدر بنيـامين فـرانكلين مـرسومـاً "لا تضيعوا الوقت فإنه جوهر الحياة" . فتضييع وقت شخص أمريكي ، تماثل سـرقة شيئ ثمين يخـصه . والوقت الذي يأخذه تحقيق أي شيئ يُعد مقياساً لقيمته وصلاحيته . ولا

ينفق الأمـــريكيـون الكثـيـر من الوقت في التــحـيــات والزيارات الاجتماعية ، وأخـذ الإجازات العارضة مثلما يفعل الكثير من الأجانب الذين يعتبرون هذه الأشياء نوع من السلوك الحسن . وهذا لا يعني على الإطلاق الإهمال أو عـدم الاحتـرام ، ولكنهم يوضـحون لك قـيـمة عـدم إهدار وقتك .

إن الأجـهزة المفـضلة والشـائعة لتـوفـير الوقت مـثل القـــلامـــة الكهــربـيـــة electric pencil sharpener ، والأكـلات المثلجـة الشـائع تـناولهـا أمـام التليـفـزيون ، وأجـهزة الفـاكس والموديم والمحـمول كلـها تؤكـد على أهمية قـيمة الوقت . ومن السخريـة أن كل هذه التقنيات قد أصبـحت من أجل إتاحة وقت أكبر للاستـجمام ، إلا أن آثارها كانت مناقضة تماماً - فقد خلقت زيادة واضحة في مجال العمل في كل الجهات .

يرجع مـعظم مـا حـققـه الأمـريكيـون من نجـاح إلى خلقهم لطرق جديدة في أداء العمل بأسلوب أكثر سرعة وأكـثر كـفاءة . (إدارة الوقـت) . وقد يبـدو للزائرين أن الأمريكيين يهتمون أكثر بالانتـهاء من العمل بسرعة أكثر من تركيزهم على الجودة . وبينما يبـدو ذلك صحيحاً في بعض الأحيان إلا أنه لا يمثل عرفاً أو تقليداً شائعاً .

## هناك الكثير من العمل يجب إنجازه

إن إيمان الأمريكـيين العميق بـفكرة الوقت لا يقتـصر فـقط على مجـال العـمل ، فهم ينـجزون كل شـيئ على عـجل حتى الأشـياء التي يسـتـمتـعون بهـا . وقد أشـار الكاتب كـالفين تريلين Calvin Trillin إلى أن الأمريكيين أثناء سـفـرهم "يقطعـون مسـافـات طويلة وكـأن شـيئـاً يلاحقهم" . فقد ازدهرت صناعة الكتالوجات التي تطلب عن طريق البريد ؛ فالأشخاص شديدي الانشغال بأعمال يمكنهم طلـب أي شيـئ يريدونه ، من زوج من الجـوارب وحتى طيارة خاصة عن طريق الهاتف . وقد يحدث ذلك أحياناً حتى في منتصف الليل ، ويتم تحويل تكاليفها على بطاقاتهم الائتمانية . وقد استطاعت شبكات البيع المنزلية وهي إحـدى القنوات التليـفزيونيـة التي تعـمل بأسلوب الكابل والتي لاقت نجـاحاً منقطع النظيـر ، استطاعت أن تنقل هذا المفهـوم . فإذا رأيت على شاشة التليـفزيون أي شيئ ترغب فـيه فـإن كل ما عليك أن تفعله هـو أن تطلبه عن طريق الهـاتف ، وسـيـصل لك المنتج المطلوب حـتى باب منزلك خلال أسبوع أو أحياناً في اليوم التالي .

ومن الجدير بالذكر أن العمـال الأمريكيين ، في معظم المستويات سواء في الوظائف العادية أو مراكز الصفوة لا

يحصلون إلا على أسبوعين فقط كإجازة سنوية . ومن السخرية أن هذه الإجازات تمثل بوجه خاص وقتاً مجهداً لمعظم الأمريكيين ، بسبب الضغط الهائل من أجل الحصول على المتعة في فترة قصيرة من الزمن . وقد ظهر نوع جديد من الإرشاد من أجل "تعليم كيفية تمضية الإجازات" والذي يتطلب اللجوء إلى مهارة جديدة (والتي قد تكون أو لا تكون مرتبطة بعمل الشخص نفسه) - مثل المشاركة في مشروع بيئي أو انثروبولوجي . وقد لاقى هذا الأسلوب إقبالاً متزايداً .

## قضاء الوقت في الساحل الشرقي أم في الساحل الغربي

تجري الأمور بشكل سريع في مدينة نيويورك - ولذلك فإن المصطلح الذي يقول "العمل سيتم طبقاً لدقيقة مدينة نيويورك" يعني أن الدقيقة هنا أقل من ستين ثانية . وهناك بعض المراكز المالية ومراكز الأعمال بالساحل الغربي تعمل بخطوات أبطأ - ومتأخرة إلى حد ما . وهناك مراكز أخرى تنظم برامجها حول مطالب منافسيها في الساحل الشرقي أو في بورصة مدينة نيويورك . أما في الجنوب والغرب الأوسط فإن الأشخاص الذين يأخذون وقتاً طويلاً في إنجاز الأشياء

يشار إليهم أحياناً بأنهم مثل "العسل الأسود" .

## الدقـة

يتـوقع رجال الأعـمـال الأمريكـيين مواعـيداً نهائيـاً يلتـزمـون بها ، وأن تقـام اللقـاءات والاجـتمـاعـات في مواعـيدها المحددة . فـالتأخيـر يفسر دائمـاً على أنه عدم اهتمام ، أو عـجرفة أو غرور ، أو علامـة على ضعف في إدارة الوقت . فـإذا تأخـرت لسـبب لا يمكن تجنبـه (ليس أكثر من 10 دقائق أو 15 دقيـقة) فـيجب أن تعـتذر ، إذا أمكن ، وتعطي أسـباباً لهذا التـأخير . وفـي المدن الكبرى المعروف عنهـا ازدحام المرور الذي يكون سـبباً دائماً في التأخير ، فيمكن تحمل بعض التأخـير . فأعط فسحة أكثر من الوقت لازدحام المرور أو سوء الأحوال الجوية . ومن ناحـية أخـرى فإن الوصـول مبـكراً سيـصيب الشـخص الآخر بالدهشة ويمـكن تفسيره على أنك شديـد اللهفة أو ليس لديك شيئ أفضل تقوم به .

تمثل الدعوات لمنـاسبات اجـتماعـية الوقت الحقـيقي الذي يجب أن تصل فـيه إلى المـكان المشار إليـه . ويجب ألا تتأخر نـصف ساعة أو 45 دقيـقة ، كما هو المعـتاد في بعض الثـقـافات الأخـرى . ولكن هناك اخـتـلاف طبقـاً للأقالـيم . فسكان المدن الكبـرى أحيـاناً يضيفـون بعض

الوقت (عادة حوالي 30 دقيقة) كنوع من التأخير البدعي. كما أن سكان الجنوب أقل دقة في مواعيدهم . والوصول مبكراً في مناسبة اجتماعية يُعد سلوكاً لا يراعي مشاعر الآخرين . فمضيفك أو مضيفتك عادة ما يكونان مشغولان بترتيب وتنظيم المكان حتى آخر لحظة ولن يكونا مستعدان تماماً للترفيه عنك أو تقديم أي خدمة لك.




# 12 اجتماعات العمل

## بطاقات العمل

يتم تبادل بطاقات العمل غير رسمياً ودائماً ما توضع في الجيب ، أو في الدوسيه بدون النظر إليها . ونادراً ما يفسر هذا السلوك على أنه نوع من عدم الاحترام . ولكن قد ترغب في التأكد من أنها توضح كل ما تتوقعه (اسم الشركة ، واسم الشخص ، ومنصبه ، والشارع ، وعنوان البريد الدولي ، ورقم التليفون والفاكس ). وهناك استثناء واحد عندما يكون الشخص الذي يعطيك بطاقة يعمل في مجال خلاق ومبدع ، وتتميز بطاقته بطريقة غير عادية في التصميم الذي يعكس هذا الواقع . فإذا كان الوضع كذلك ، فمن الأدب أن تعلق على ذلك ، وإذا كان مناسباً، فيمكنك الاستعلام عما إذا كان الشخص نفسه هو الذي صمم هذه البطاقة .

معظم بطاقات العمل في الولايات المتحدة ذات مقاس معياري محدد (3.5 بوصة × 2 بوصة) . وعادة ما يحتفظ بها للرجوع إليها عند الحاجة ، ولذلك فإن البطاقة ذات التصميم الجيد (مبهرة ولكنها مفهومة) - وباللغة الإنجليزية تعد من العناصر الهامة - وإذا كنت ستتعامل مع مجموعة تستخدم لغة أخرى غير الإنجليزية، فيمكن النصح بضرورة وجود بطاقتك وأي مادة أخرى مطلوبة معدة ومكتوبة بهذه اللغة أيضاً بجانب النسخة المكتوبة بالإنجليزية .

## المسائل الشخصية

يحاول الأمريكيون عادة خلق مسافة مصطنعة حول أنفسهم في الأماكن العامة وخاصة في الأماكن المغلقة (المحلات المزدحمة ، ووسائل النقل العامة). ومن الأمثلة التي يصعب تفسيرها ولكنها منتشرة محلياً ، لهذه الظاهرة ، هو أن نادراً ما يدير الأمريكيون أي محادثة داخل المصاعد ، ويتجنبون عموماً النظر إلى أو لمس أحدهم الآخر ، مهما كان المكان مزدحماً . وقد يبالغون في البعد لمسافة 18 إلى 24 بوصة عندما يتحدثون وجهاً لوجه - وهي مسافة قصيرة بالنسبة للآسيويين ، وليست قريبة بما فيه الكفاية بالنسبة لمواطني البحر المتوسط

وجنوبي أوروبا . فـإذا تحركت أبعـد من هذه المسافـة فإن زمـيلك الأمـريكي (بدون وعي) يأخـذ خطوة للأمـام أو للخلف للحفاظ على هذه المسافـة . ويجاهد الأمريكيون إلى خلق مكان مناسب وترتـيبـات تؤكد على المسـاواة ، وعند عقد الاجتماعات في مكاتبهم ، فهم يفضلون دائماً الجلوس خلف المكتب .

ومن النادر أن يشـعـر الأمـريـكيـون بالراحـة من أي مـلامـسة جـسـدية تزيد عن مـصـافحـة اليـدين . إلا إذا تواجدوا مع أصدقاء قدامى أو في مـواقف تبعد تماماً عن الرسـميـة (مثل المناسـبات الرياضـية أو الحـفلات). أمـا النساء الأمريكيات فهم أكثر التزاماً بهذه القاعدة . ولكن الحساسـية الثقافية الحـالية للمضايقات الجنسـية جعل أي ملامـسة جسـدية أكثـر من مصافـحة اليـدين بين الرجال والنساء في العمل أمر غير مستحب على الإطلاق .

### احتـرام السلطة

قد تفـوض السلطة في الشركـات الأمريكية الكبـيرة إلى مساعدين أقل مرتبة من أي دولة أخرى عبر البحار . ولكن بالرغم من مظاهر المساواة التي يحـاول أن يعكسها المديرين التنـفيـذيين ، إلا أنه يـنصح دائمـاً أن يوضع في الاعـتبـار أن هذا الشـخص يمارس سلطة كـبيـرة ويجب

معـاملته بكل احتـرام وحرص . وإذا لم تكن متـأكداً من مسـتوى سلطـة شخص مـا ، لاحظ وجـود سكرتيـر أو مساعد شخصي ، وحـجم غرفة المكتب ، وحجم وجودة المكتب (من الخشب شـديد التلميع أو مـزين ببعض قطع الأنتـيكات ، شخص ذو نفـوذ) أو وجـود نافذة أمـامها منظر جذاب .

قد يعـمل الأمريكي بنفس الشركة لعـدة سنوات قبل أن ينشئ مكتبـه الخاص الأصغـر كثيـراً من عمله الأول . ولكن يمكنك أيضاً مـعرفة مكانة هذا الشخص من كيـفية تعامل زمـلائه ومساعـديه معه أو مـعها . وحـتى إذا كان المدير الذي تقـابله هو بالفـعل شـخص ذو مركـز كـبيـر للغاية ، إلا إذا كان شخص مسـتبد لا يمكن تحمله ــ فإن مجـرد أنك مخـتلف قد تجعله يشـعر بعـدم الراحة . وإذا شجعوك على عـدم الالتزام الشديد بالأسلوب الرسمي ، حاول أن تفعل ذلك .

## اللغــة

إذا كنت تمارس بعض الأعمال التجارية في الولايات المتحدة مع أشـخاص يتحدثون لغـتك فقط ، خطط على استخدام اللغة الإنجليزية في تسيير أمورك . فسوف يقدر الأمريكيون عناؤك في مـحاولة تعلم القليل من الإنجليزية

وسوف يعتقدون ضمناً إذا لم تكن تعرف اللغة الإنجليزية بأنه كان يجب عليك أن تتعلمها (على الرغم من أنهم دائماً متهمون بنفس الذنب) . فهناك العديد من الأمريكيين قد يجدون صعوبة في فهم الإنجليزية عند التحدث بها بلهجة أجنبية . وقد يشعرون بالحرج وعدم الارتياح ، بالرغم أنهم ، عادة ، يحاولون جاهداً فهمها وإعطاء الفرصة للجانب الآخر لفهمهم . تكلم ببطء ووضوح ، ولك الحرية في أن تطلب منهم تكرار ما يقولونه .



# 13 التفـاوض مـع الأمريكيين

لا يوجد فـي الواقع أسلوب المساومـة حول الأسـعار في أماكن البـيع بالتجـزئة (ومن الغريب أن الاسـتثناءات الوحـيدة لهـذه القـاعـدة هي المشتـريات الضـخـمة مـثل السـيارات والمنـازل) . ولكن المساومـة جـزء مكمل عند عقـد المشروعـات الكبيرة ، كـما أن الأمريـكيين شديدي المهارة في مـجال التفـاوض . ضع في اعتـبارك أن القليل من الأحداث الرياضية الأمريكية مسموح لها بالتعادل في آخر المبـاريات . فإذا أعطيناهم العذر في ثقافـتهم التي لا تقبل الهزيمة ، فإن رجال الأعمال الأمريكيين قد يواجهون صـعوبة في الوصـول إلى حلول وسط في الـقضـايا التي تهـمـهم ، وترددهم الفـجـائي لـلتـزحـزح عن رأيهم في منتصف المـفاوضات قـد يكون علامة عـلى أنك ضربت على واحدة من أهم الأولويات لـدى الأمريكيين . وهناك

مقولة قديمة مـعناها (الوصول إلى حل وسط شيئ عادي ، طالما كان الشخص الآخر يساوم أكـثر منك) . فالانتصار - وهو الحـفاظ على اليـد العليا ، والانتـصار الشـامل إذا أمكن - سيظل هدفاً هاماً .

## لا تدعهم على الإطلاق يرونك وأنت تتصبب عرقاً

إن الأسلوب الأمريكي في التفـاوض يتسم بالصراحة والوضـوح والدقـة ، ولكن هذا لا يعني أن الأمـر سـهل وواضح. ومثلما تكون جدية المفاوضون الأمريكيون ، إلا أن هناك في مـجال العـمل فن الفوز بأسـاليب مريبـة من غير خرق لقواعد اللعب ، كـما أن دروس لعبة البوكر قد تكون مفيدة في هذا الوقت .

إن التـعـبيـر الذي يقـول "لا تـدعـهم على الإطلاق يرونك وأنت تتـصبب عـرقـاً" يعني ألا يجب أن تكشف عن شكوك أو مخاوف قد تراودك حول مركزك أو فرص نجـاحك . فـيـجب أن تلتـزم الهـدوء وأن تسلك سلوكـاً محايداً وغير متحيز . وتصرف وكأنك واثق تمام الثقة (أو على الأقل قادر) من المكسب .

إن انفجار العواطف عـادة ما يكون نادراً . وإذا حدث ذلك فـيـمكنك أن تـعـتـبره نوع من الحـيلة أو الخـداع . فالمفاوض الأمريكي قلما يلجأ إلى تحريف الحقائق ، ويتم

اخـتـيـارهم من بين أفـضل الموظفين عـند عـرضـهم للمناقشـات وما يدعـمـها من بيـانات . وهـم يفـضلون الاعتـماد على التقـديرات المالية المستقـبلية المعدة جـيداً ، وإذا كـان في نيتك أن تجـبـرهم على العـمل بأسلوبك ، فـيجـب أن تكون قد أعـددت العـدة لتـقـديم الخيـارات البديلة المعـقولة والمنطقـية . ولا تتوقع قـبول اقتـراحاتك كما هي ، ولا تفترض أن الاقتراحات الأولى التي قدمت إليك هي العروض النهائية والأخيرة .

## ضع أفكارك على الورق

حاول دائماً أن تتأكد من أنك والطرف الآخر توافقان على الأقل على الحـقائق . يجب إعادة سـرد الاتفاقـيات للتـأكد من أن كـلا الطرفين قد فـسرها بنفس الطريـقة . وإلا ، فإن أي سوء فهم بسيط قـد يتصاعد إلى صراعات قد تؤدي إلى فشل الاتفاق . وأفضل طريقة لتحقيق ذلك هو تنظيم وتصنيف المصطلحات كتابة حتى غير الموجودة في العقد الملزم . كمـا أن اقتراح (أو حتى الإصرار) على ضرورة كـتابة ما تم سـرده لا يمثل أي إساءة للمشـاعر . فهـو أسلوب من الممارسـة يفرضهـا العرف في القـضايا والمسائل الهـامة . فبـدون اتفاق مـتبادل وإثبـات مكتوب لهذا الاتفـاق ، فقد يصعب تطـبيق هذه الاتفاقيـات حتى

إذا اضطر الأمر إلى الذهاب إلى المحكمة .

## القضايا وليست المناصب

إن القـاعـدة الأولى للمـسـاومـة هو التـفـاوض على القـضايا والمسـائل وليس على المراكز . فـالذين يتـخذون مـواقف صـارمـة يميلون إلـى الهـجـوم على أي مـواقف مـعارضـة لهم وقد يؤدي ذلك إلـى تشتـيت الانتبـاه عن احـتـمـال الوصـول إلى حل وسط أو إلى قـرار . حـاول فصل المسـائل والمشاعر الشخـصية عن القضـايا الحقيقـية وإعادة صياغة البدائل لإرضاء اهتمامات الطرف الآخر .

## المكسب ثم المكسب

ابذل قـصـارى جـهـدك ، عند التـفـاوض ليس فـقط لتحصل على أنسب اتفاقية أو صفقة لنفسك ، بل لتحقق نتيجة تعود بالنفع على الجـانب الآخر (والتي يطلق عليها استـراتيجـية المكسب والمكسب) . وقـد يبدو ذلك غـريباً بالنسـبة لـلنزعة الأمـريكيـة تجاه النصـر الشـامل ، ولكن مـعظم المعـامـلات التجـارية لا تشـمل تدمـيـر الأطراف الأخـرى . ولكن ، عليك أن تحتـاط ، تجاه الصـفقـة التي كنت تعتـقد أنهـا بعيدة المـنال لأنه ينظر دائماً إليـها بعين الريبة والشك .

حاول تجنب جرح مشاعر أي شخص . وإذا كنت في

موقع القوة فلا تفرض شـروطك مثل القائد المنتصر . كن سـمح التـفكيـر ورحـب الصـدر ، بقـدر الإمكان ، ودع الطـرف الآخـر يدرك أنـك يقظ وأيضـاً حـسـاس لاهتماماتهم ومصالحهم .

أظهر تقـديرك لأية إسهـامات أو تنازلات قدمـها لك الطرف الآخر . حـدد الطرق التي توضح أن اقتـراحاتك كـانت عادلة للـطرف الآخر . اقـترح الـبدائل وأسـاليب التبادل التي ترغب في اتباعها لتحقيق أهدافك الجوهرية.

أعـد صيـاغـة أساليب التـحـامل والهـجوم من قـبل خـصـمك والتي تبـدو وكـأنهـا هجـوم على المـشكلة الأساسـية، وجاهد للوصول إلى عـناصر مشتـركة يمكن استخـدامها لإعادة تشكيل موقـف معين . وقد يكون من المفـيد العـمل أولاً في القضـايا الأقل تواصلاً ، وبالتـالي تزرع جواً من التعاون والتفاهم المتبادل . وقد يعطي ذلك أيضاً لكل طرف مساحة أكبر للوصول إلى اتفاق نهائي .

## الأساليب الفنية والتكتيكات

إن الأساليب والتكتـيكات التي ستـواجههـا ستتـباين وتتنوع بشكل كـبيـر اعتـمـاداً على سـياسـة العـمل في الشركة ، والخبرة الدولية ، والثقافة المشتركة للفرد .

ـــ قد يبدأ المفاوضون الأمريكيـون مفاوضاتهم بتكتيكات

شـديدة العـدوانيـة من أجل كسـب خطوة واختـبـار خصومهم .

ـ قد يبدأون بعرض شـديد المبالغة ، ثم يظهرون تنازلهم عن مكاسب حيوية ، والتي تظهر في حقيقة الأمر أنها قليلة الأهمية . وفي إمكانك أن تفترض بسلام أن هذا يتم بدرجة معينة (وهم سيـفترضون أنك تفعل المثل) ولكن المبالغـة والعشوائيـة في عرض موقـفك المبدئي قـد تؤدي إلى فقـد مصـداقيـتك . وفي نهاية الأمـر ، ستقابل بالاستياء وعدم الثقة .

ـ وهناك تكتيك آخر وهو وضع بعض البنـود الغير هامة في المفـاوضـات من أجل تحويـل الانتبـاه عن النقـاط الأكـثـر أهميـة وإدراك مـدى ليـونة الطرف الآخـر ، وبالتـالي يمكن تقـديم تنازلات لأشـيـاء أقل أهمـيـة كوسـيلة لإظهار مـدى ليونتـه . وهذا يعطي الفـرصة لضرورة اتخاذ موقف أكثر صعوبة في المسائل الهامة.



# 14 أعمال خارجة عن القانون

## الاقتصاد السري

يشمل الاقتصاد السري في أمريكا إما النشاط الإجرامي أو الدخل الغير مسجل لدى إدارة الضرائب على الدخل Internal Revenue Service (IRS) وبالتالي لا تخصم منه الضرائب . فالمهاجرون والعمالة اليدوية والمؤسسات التي تستخدم عمالاً بطريقة غير رسمية ، وأحياناً الصناعات الخفيفة قد يدفعون مرتبات غير قانونية – وهي وسيلة لخفض التكاليف عن طريق دفع مرتبات تقل عن أدنى المستويات لأشخاص قد دخلوا أمريكا بطرق غير شرعية (أو الذين يتمنون البقاء بعيداً عن أعين إدارة الضريبة على الدخل) . وبالرغم من أن هذا الأمر غير شرعي على الإطلاق ، إلا أن جميع القطاعات الاقتصادية تعتمد كثيراً على هذه العمالة . وليس من

المستغرب أن الإذعان لهذه القوانين وتطبيقها يشوبه التضارب كما يصعب التكهن بأبعاده .

**غسيل الأموال** : وهي جذب المكاسب غير الشرعية من خلال المشروعات الشرعية لإعطاء الصبغة القانونية من أجل أهداف ضريبية - وهذا يتم بطريقة روتينية لتجنب عيون مصلحة الضرائب على الدخل . إن التقديرات الإجمالية للدخل من المدفوعات الغير شرعية وغسيل الأموال من الأنشطة المتنوعة ربما يعادل حوالي 10 في المائة من إجمالي الإنتاج القومي .

يشكو الأمريكيون دائماً من ارتفاع معدلات الضرائب ، ويصرخون دائماً من مصلحة الضرائب على الدخل ، ويعتبرونها قوة قوامها الحقد والغل على أصحاب الدخول . ولكن من الجدير بالذكر أن معظم رجال العصابات في مختلف الدول (مثل آل كابوني) قد قُدموا للعدالة على أساس اتهامهم بالتهرب الضريبي .

## رجال العصابات وابتزاز الأموال

تعمل منظمات الجريمة المنظمة عادة في الخفاء . فإذا انتهى بك الأمر إلى التعامل تجارياً مع صناعة العصابات الإجرامية ، فعادة لن تدرك ذلك على الإطلاق . الملحوظة الوحيدة التي قد تلفت نظرك هي الأسعار المتضخمة

وعـدم وجود بدائـل متطورة أو منافسـة من أي نوع . إن الوجود الفعلي للمافيا مـرفوض تماماً منذ عشرات السنين من قبل مكتب المباحث الفيدرالية ، بالرغم من أن أنشطتها معروفة بتوسعها لجميع الجهات المحلية المسئولة عن تطبيق القانون - ولأصـحاب المشروعـات الذين يدفعون الكثـير تلبية لمطالب الابتزاز من قبل هذه العصابات .

ينبع انبـهـار الأمـريكيـين بالخـارجين على القـانون ، ورجال العصابات ، وأعضاء الـعصابات الإجرامية ، إلى حـد كبير ، إلـى الطبيـعـة السرية (وبالتـالي الغـامضـة) لأعـمـالهم ، ومن الأسلوب الرومـانـسي الذي يظهـر به الممـثلون لهـذه العـصـابات في الأفـلام (مـثل جيـمس كاجني، وهمفري بوجارت ، وآل بـاتشينو) ، فرجال مثل لوسيانو المحظوظ Lucky Luciano ، وشولتـز الهولندي Dutch Schultz ، والكثيـر غـيرهـم الـذين يمثلون أبطالاً شعبيين في الكثيـر من الأحياء ، فهم يـتسمون بالحـيوية ويرتدون الملابس الغالية ، ويسـتـقلون السيارات الفارهة ، ويحظون بالكثـير من الـقوة والسلطة . إن كـابوني (وهو عـدو الشعب رقـم واحـد) حـقق نوعـاً من الاحتـرام عن طريق تقليص أنشطته السـرية والتحول إلى الأنشطة التي تتمتع بإقبال شعبي كبير - مثل ألعاب القمار ، والدعارة

، والكحوليات . وقد صرح مرة قائلاً : «إن الجميع يطلقون عليَّ اسم المبتز ، وأنا أسمي نفسي رجل أعمال ، وعندما أبيع الكحوليات يطلقون عليَّ مهرب الخمور ، وعندما يقدم زبائني هذه الخمور على صينية من الفضة يقال أنها حسن الضيافة» . وخلال فترة تحريم المسكرات كان كابوني يقابل بالترحاب في مباريات البيسبول ، بينما كانت صيحات الاستنكار والاستهجان من نصيب الرئيس هوفر .

كانت كلمة الأب الروحي تفسر دائماً على أنها صفة للأسلوب الأمريكي التقليدي في إجراء الصفقات التجارية . وطبقاً لهذه الصفة فإن عصابة كورليون كانت ــ مثل آل كابوني ــ مجرد مجموعة من رجال أعمال يوزعون كل ما يرغب فيه عملائهم . ولمجرد الصدفة كانت كل السلع والخدمات التي يقدموها غير شرعية ، وكانت تكلفة القيام بهذا العمل تحتاج دائماً - وببساطة - إلى قتل المنافسين .

## الفساد والمعايير الأخلاقية

مع وجود آلاف المكاتب والمصالح المحلية والحكومية والفيدرالية والنظم البيروقراطية والتشريعات المتداخلة من أجل تطبيق عشرات الآلاف من القوانين واللوائح

والقواعـد ، إلا أنه بكل تأكـيد توجـد فرص للفـساد في الولايات المتـحدة ولكـنها جـزافيـة ، ولا تشـمل جمـيع الأنظمة . إن قـانون ممارسات الفـساد الأجنبـية Foreign Corrupt Practices Act (والذي يحــرم على المـواطنين الأمـريكيين الذين يعـملون في الخارج من اسـتـغلال مـا يحـصلون عليـه مـن أمـوال من أجل الحـصـول على أية تعويـضات أو مكافآت) كـان يوصف بالسذاجـة ، ولكنه يمثل معياراً قومياً من السلوك المتفق عليه بوجه عام .

وبالتـالي يتوقع مـن رجال الأعـمال الأجـانب الذين يعملون داخل الولايات المتحدة تقدير هذه الروح ، إن لم يكن الالتـزام حرفـياً بهـذا المعيـار . ولذلك فمن الأمـور بعيدة الاحتمـال أن يواجه الأجانب مطالب من المسئولين الرسميين للحصول على أموال بطرق سرية أو رشاوي أو أي نوع من الابتزاز . وإذا صادف الأمـر وحدث مثل هذا السلوك فإن أفـضل شئ هو تجاهل الطلب وترك المكان أو الإبلاغ عنه إلى الجهات المسئولة .

وبالمثل فـإن عمليـات الابتـزاز أو الرشاوي ليس لهـا أهمـية كـبيـرة في مجـال الأعـمال الخـاصة (ولـم يسـمع عنهـا). فالمدير الذي يعـقد صـفقـة ناجحـة سوف يكافـأ عليـها من قبل شـركتـه ، ولكن قد يفـصل إذا اكتـشفت

الشركة دفع رشوة أو أية مبالغ مالية لتسهيل عقد الصفقة.

ولكن ، بالرغم من ذلك فحتى الحكومة الأمريكية لا تعمل طوال الوقت طبقاً للقانون ، فوكالة المخابرات الأمريكية كثيراً ما تلوي أو تحطم قانوناً دولياً أو أكثر عند تنفيذ عمليات سرية عبر البحار (مثل استعادة شاه إيران لسلطته أو القضاء على حكم سلفادور اللندي في شيلي الذي أيدته الولايات المتحدة عند انتخابه في بادئ الأمر). وقد تضمنت فضيحة إيران - كونترا في الثمانينيات من القرن العشرين استخدام الأموال التي تم الحصول عليها من مبيعات المخدرات الغير قانونية لتمويل الثوار المناهضين للشيوعية ، سراً ، في جمهورية نيكاراجوا .

## المخدرات = مشروعات ضخمة

منذ أن شاع تعاطي المخدرات الترفيهية بين البيض وشباب الطبقة المتوسطة في الستينيات من القرن العشرين، أصبح استخدام المخدرات مثل الماريجوانا ، والكوكايين ، والكراك ، والأمفيتامينات ، والهيروين ، مشكلة الطبقة الدنيا ، والمرتبطة بالفقر ، أو بالذين يعيشون على الهامش . وأصبحت الدعاية المضادة للمخدرات والتشريعات تجنح إلى الشدة . وكانت فكرة أحد البرامج التي تم تمويلها من قبل الحكومة عن

الاستخدام المتبادل للحقن هي محاولة للتقليل من انتشار مرض الإيدز عن طريق تعاطي المخدرات بالحقن بالوريد، ولكنها قوبلت بالرفض من قبل المجادلات الزائفة التي زعمت أنها ستساعد على الصفح والتغاضي عن استخدام المخدرات .

أما الطباق الذي عرف منذ القدم على أنه نوع من الإدمان والضار بالصحة ، لاقى دعماً من الحكومة (عن طريق المعونات المادية لمزارعيه) . أما الموقف القانوني للماريجوانا (والتي ثبت فائدتها لعلاج مرضى السرطان والمياه الزرقاء) ، فقد ظلت قضية قائمة ومستمرة . ولقد جربها العديد من الأمريكيين ، ومعظمهم غير مقتنع تماماً بضررها ، ولكنهم غير واثقين تماماً من أنها مثل البيرة ، أو النبيذ ، أو الويسكي . وعادة ما ترتبط المخدرات الأعنف بالجريمة المنظمة ، وكثيراً ما تتم عن طريق اتصالات دولية . وهذا الأمر له تأثير كبير على مخاوف الأمريكيين من التأثيرات الخارجية ، وبالتالي أصبحت القوى الخارجية الحقودة كبش الفداء لمشكلة المخدرات في أمريكا . ونتيجة لذلك ، فإن الظروف والدوافع الداخلية التي تسمح ببيع المخدرات ، والتي أدت إلى استمرار المخدرات كأعمال تدر أرباحاً طائلة ، لا تلقى اهتماماً كافياً حتى يمكن الوصول إلى حل فعال .




# 15 الأسماء والتحيات

إن لم تكن جزءاً من قائمة مرتبة طبقاً للحروف الأبجدية ، فعادة ما تكتب الأسماء الأمريكية طبقاً للنظام التالي : الاسم الأول ، الحرف الأول من الاسم الثاني ، أو الاسم الثاني ثم أخيراً اسم العائلة .

ويؤخذ اسم العائلة من اسم الأب ، ولا يستخدم اسم عائلة الأم . وعلى سبيل المثال :

ريتشارد نيكسون

بكمنستر فولر

جون كينيث جولبريث

مارلين مونرو

وتستخدم بعض النساء الأمريكيات اسم عائلتها ، واسم عائلة زوجها ، وعلى سبيل المثال :

كلير بوث لوس

هيلاري رودام كلينتون

## المستويات الرسمية

إن الأمريكيين عند التخاطب بينهم بعيدين تماماً عن الرسميات ، إلا في بعض الظروف الخاصة ، والتوجيهات التالية مناسبة في مجال العمل (أو أي مجال رسمي آخر) :

ـ أثناء الاتصالات الأولية سواء عن طريق شخص أو كتابة ، فيجب استخدام لقب مستر أو مسز أو مس أو دكتور ، كل في مكانه المناسب .

ـ عند دعوتك للتعرف على شخص ما ، أو بعد إقامة علاقة بينكما تستطيع أن تنادي الشخص باسمه الأول (إلا في الحالات التي سبق الإشارة إليها) .

ـ لا تستخدم الاسم الأول إذا كان الشخص أكبر منك بكثير ، إلا إذا طلب منك ذلك . وكذلك إذا كان الشخص ذو منصب عظيم ، أو شخص تريد أن تظهر له عظيم احترامك .

ـ يمكن دائماً التحدث إلى الأطفال بأسمائهم الأولى (وفي الكثير من الحالات ، قد ينادونك أيضاً باسمك الأول) .

ـ يجب مخاطبة رجال الشرطة أو العسكريين طبقاً

لرتبهم (إذا كانت معروفة لك) ، أو "حضرة الضابط" ثم يليه اسم أسرته .

ـ يمكن أن تـخـاطب الأشـخـاص الذيـن لا تعـرفـهـم (مـوظفـو المبيـعـات ، والسكرتيـرات ، والسـائقين ، والعـاملين في الخدمـة ... إلخ) باسم "سيـر" Sir ، أو "مـام" Mam ، أو مـيس Miss . وهذه العـادة أكـثـر انتشاراً في الجنوب ، ولكنه أسلوب ينم على الاحترام في أي جزء من الولايات المتحدة .

## إلقاء التحيات

قلمـا يحدث اتصـال جـسدي في مـعظم اتفـاقيـات العمل في الولايات المتحدة . وقـد يختلف الأمر إلى حد ما طبـقاً لخلفيـة الفرد نفسـه ، ونوع الصناعة ، والظروف القـائمة ، ودرجـة التآلف والمعـرفة . كـون رأيك في هذه المسـائل من الأشخـاص الذين تقـابلهم . وعندما يحـيي الأمريكيون بعضهم البعض بالابتـسامة والاتصال المباشر بالعين . أمـا المصافحـة القوية بالـيد ، فهي أمـر ثابت مع استـخدام اليد اليـمنى لكلا الطرفين ، عادة ، ولا تستـمر لأكثر من ثانيتين .

وتتضـمن التحيات عـادة كلمة "هالو" أو "هاي" Hi ، ويتبـعهـا في غالب الأمـر جملة "كيـف حالك؟" ، وهذا

السؤال هو مجرد نوع من التخاطب - وإذا لم تكن تعاني من شعور بعدم الراحة أو حالة مزاجية واضحة (مثل تفاوت الوقت بعد ركوب طائرة نفاثة ، أو نزلة برد ، أو حساسية) ، فإن الرد المتوقع يكون "بخير ، شكراً ، وكيف حالك أنت؟" هذا الكلام المتبادل والمختصر قد يكون الطريقة الوحيدة لإقامة علاقات شخصية قبل أن يتحول الحديث إلى علاقة عمل .

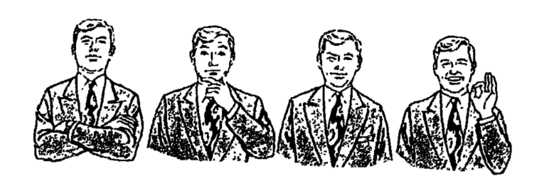
قد يتبادل الأمريكيون - غير التصافح باليد ، الأحضان مع الربت على الظهر ، للحظات معدودة ، ويأنفون من نوع الأحضان الشائعة في أمريكا اللاتينية أو الأسلوب الأوروبي في تبادل القبلات على الخدين . فهذا النوع من التحية يوحي بالشذوذ الجنسي المنتشر في الولايات المتحدة ، وبغض النظر عن موقف الرجل الطبيعي من شذوذ رجل آخر ، إلا أن الشذوذ الجنسي مازال يعد بمثابة إهانة لكلا الجنسين .

## إجـــراء حـــوار

هناك سؤال عام ، بعد التحية يطرح عادة عند التعارف الأول وهو : "ماذا تعمل؟" والجواب المناسب هو وصف مختصر لمهنتك ، مع تحديد اختصاصات توضح مسئولياتك الخاصة بمنصبك . فإذا كانت لدى الشخص

الآخر اهتمام حقيقي بمعرفة تفاصيل أكثر فسوف يخبرك بذلك .

إن أدنى حد من الاتصال الجسدي هو السائد في الولايات المتحدة ، وفي معظم المواقف الخاصة بعقد المشروعات والأعمال التجارية ، فعادة ما تخصص مقاعد منفصلة حول منضدة الاجتماعات أو منضدة لتناول القهوة . وهناك بعض الأشخاص قد يلمسون ، بطريقة تلقائية ، ذراعك أو كتفك خلال إقامة حوار ، ولكن معظم الأمريكيين يشعرون بالضيق من هذه التصرفات وأحياناً تُعد إهانة . ومن جهة أخرى ، فإن الفشل في إقامة اتصال مباشر بالعين خلال الاجتماع وخلال الاتصالات التالية – والذي يعرف : "بتبادل النظرات" ، قد يعطي إحساساً بأنك لست على قدر المسئولية .



# 16 أساليب الاتصال

إن الأسلوب المباشر في الاتصال يقابل بتقدير كبير . وهذا الأسلوب يتناسق مع اللغة الإنجليزية الأمريكية ، والتي تتسم بالبطء في الكلام (إذا قورنت باللغة الأسبانية أو الصينية أو اليابانية) . أما المحتوى فلا يختلف كثيراً بغض النظر عن المحيط الذي يتم فيه .

إن كلمة "لا" تعني "لا" سواء قيلت في صالة الطعام ، أو تم الهمس بها في عشاء غير رسمي . والتردد في التعبير بشدة عن رد سلبي ، والرغبة في اللجوء إلى حسن التعبير عن أي شئ غير مستحب (والذي قد يبدو من الصعب تحقيقه) - مثل وسائل الاتصال السائدة في العديد من الثقافة الآسيوية - هي مصادر للقلق والإثارة بالنسبة للأمريكيين الذين يهتمون أكثر بمعرفة رغبة الآخرين أكثر من الاهتمام بمشاعرهم . وفي الحقيقة،

وحتى على حساب ما يعتقده الآخرون بأنه سلوك طيب ، فـإن كـبريـاء الأمريكيـين يمنعـهم من البـوح بما يعنونه - ويتوقعون من الآخرين العمل بالمثل .

## ضـع كل ما تـريـد على الورق

إن مفردات اللغة الإنجليزية في مجال التقنية والتجارة والأعمال تجعلها لغة مثالية في تحديد وتصنيف كل شئ . وطبقـاً للاهتمام الثـقافي بحـرفية القـانون مع الخوف من التـقـاضـي ، تجـعل حـتى الحـوارات ، والمصـطلحـات ، والاتفاقـيات ، شديدة الوضـوح عند كتـابتها ، وسـهولة مراجعتها لكلا الطرفين .

ولقد صـرح مرة المخـرج السينمائي لـويس ب . ماير Louis B. Mayer : «إن العقـد الشفهي لا يسـتحق الورق المكتوب عليه» . إن زميلك الأمريكي سيحتاج - أو حتى سـيـصر - إلـى ملخص مكتـوب ومـفصـل لكل مناحي أعـمـالـك المتبـادلة . وبالـرغم من شـهـرة الأمــريكيين بتلقائيتهم وارتجـالهم ، إلا أنهم شديدي القلق عند العمل على أساس اتفاقية عامة سيتم تحديد بنودها فيما بعد .

## ماذا تتوقع؟

فـيمـا يلي الأسلوب الشـائع في الاتصال بين رجـال الأعمال الأمريكيين :

ـ إن وسـائل الاتصال في مـجال الأعـمال والمفـاوضات تتسم دائمـاً بالبعد عن الرسـميات ، وحـتى في حالة اتبـاع الرسميـات ، فهم أبسـط كثيـراً من الكثيـر من الثقافات الأخرى .

ـ إن وسـائل الاتصـال المباشـرة والمراجع المعنيـة أفـضل كثيراً من الغموض والإبهام .

ـ إن الحوارات في مجال الأعمال عادة ما تكون في إطار معين ، وتتبع جـدول أعمال دقيق يركـز على الأفعال والنتائج .

ـ عدم الاهتـمام نسبـياً بالمناصب والألقـاب ، ولكن خذ حذرك من مستوى سلطة من تتعامل معهم.

ـ عادة ما يقـاطع المتحدثون الأمريكيون بعـضهم البعض (وخـاصـة في السـاحل الشـرقي) ويـكملون جـمل بعضهم .



# 17 العـــادات

## جنون السيارات

تشكل السيارات شخصيـة أمريكا في القرن العشرين وقد أعطت الفـرصة لنمو الـضواحي العمـرانية ، وحلت تقريباً بالكامل محل السكك الحديدية خلال الخمسينيات من القرن العـشرين ، وغيـرت من عادات تحديد المواعـيد في جـميع أنحـاء أمريكا ، وأذنت بمولد آلاف الموتيـلات (حيث يـستطيع المسـافرون لمسافـات طويلة قضـاء الليل فيـها). كـما مـهدت الطريق لظـهور سينـما السـيارات ، ومطاعم السـيارات (التي يسـتخـدم فيـها الندلاء أحـذية التـزحـلق) ، والوصـول للبنـوك بالسـيـارة ، والـكنائس الصـغيرة التـي يعقد فـيهـا الزواج بالسيـارات (في لاس فيجـاس) . والممرات الجنائزية الخاصة للـسيارات (والتي يمكنك تقـديم تعازيك لـلمتـوفى بدون فك حزام الأمـان

بالسيارة) . كما يعد تليفون السيارات أكثر الأجهزة مبيعاً في الستينيات . وبالرغم من أن "ثقافة السيارة" في أمريكا قد عانت قليلاً من سياسة حظر البترول في السبعينيات ، إلا أنها أدت إلى ظهور سيارات أكثر كفاءة في استخدام الوقود . وقد أصبح الآن متوسط عدد العربات لكل أسرة 1.8 سيارة (معظمها ذات نقل أوتوماتيكي والعديد منها يحتوي على جهاز تكييف) ؛ ولا يستخدم المواصلات العامة إلا عدد قليل من السكان في رحلاتهم اليومية إلى أماكن العمل .

وفي غالب الأمر تُعد السيارات امتداداً لشخصية أصحابها ، وصنعها طبقاً لطلب الزبون أصبح أمراً عادياً - من آخر صيحة في السيارات الرياضية الأوروبية المكشوفة (المكسوة من الداخل بالجلد الطبيعي أو المكسوة بألواح خشبية) وحتى سيارات وينيباجو Winnebago التي تتسع لنوم أربعة أشخاص (ومرشوشة من الخارج بدهان عليه رسوم للبط البري الطائر) . ومن السيارات المنخفضة التي لا يزيد ارتفاع جسم السيارة عن الأرض عن حوالي ستة بوصات والتي يمكن أن تطير من على الأرض ، وحتى سيارات تكساس الكاديلاك التي تطلى بالكروم المطلي بالذهب ، وعجلة القيادة على شكل

قرنين ، مع وجـود يافطات لاصقة عـلى المعدات واللوح المعدنية تحمل كل شيئ من مهنة الشخص ، أو الكلية التي تخـرج منهـا ، أو مـحطة الراديو المفـضلة وحـتى حـالتـه الاجتماعية مـثل "مطلق وسعيد بذلك" أو "إذا كنت غني فأنا أعـزب" ، أو جمل تدور حـول قضايا اجـتماعـية أو سياسية "هل ضممت ابنك اليوم إلى صدرك؟" أو "تخيل السلام العـالمي" أو "الرجال المناهضـون للعنف هم رجال ضد المرأة" .

## موطن النزعات المتغيرة

تظهر في أمريكا نزعات واتجـاهات ثم تختفي سريعاً . ففي خمسينيات القرن العشرين سادت موجة الهولاهوب hula hoops وفي السـبعـينيات رقـصة الروك و"حلقـات الغضب" mood rings والتنورة القصيرة والحذاء المسطح، وفي الثـمــانينيـات ظهــرت الفطائر الصـغــيـرة المدورة الطازجـة، والبسكويت بقطع الشـوكولاته ، والشـواء في الخلاء ، ولعبـة اللوحة التي أطلق عليها "المطاردة التـافهة" Trivial Pursuit . والقـهـوة لأصحـاب المزاج العـالي في الأكل ، والبيـرة المخمرة ، وزجـاجات المياه المستوردة في التسـعينيـات ، وعادة مـا ينظر إلى هذه النزعـات كنتيـجة مباشرة لمجهودات ذكية في التسويق . ويعتبر إطراءاً شديداً

عندما تقـول عن شخص ما أنه مـثلاً "يبيع الميـاه في حارة السقايين" ، أو "يبيع الرمال للعرب" .

وكما تشـير القائمة السـابقة ، فقد تزايدت باسـتمرار النزعات التي تتركـز على الطعام مثل الجبن قليل الدسم ، والبيـرة الخفيـفة في الكحول ، والأيس كـريم الخالي من اللبن ، والبطاطس المحـمـرة قليلة الملح ، والشـوكـولاته الخالية من السكر ، والزبدة بدون كوليسترول (وهي زبدة خـفـيفـة خـاليـة من اللبن) ، والحـبـوب عاليـة الأليـاف (لتنظيف القناة المعوية) ، ولحم الخنزير المقلد (والمصنع من منتجـات الصويا) ، والبسطرمـة من لحم الديك الرومي ، وأصابع الحلوى القوية (للحـصول على الطاقة اللازمة) ، والحساء المعد للاستخدام بمجرد إضافة الماء الساخن .

استطاعت المشـرفة الاجتـماعيـة فيث بوبكورن Faith Popcorn أن تخلـق مـهنـة جـديدة تـقـوم عـلى التنبـؤ بالنزعات الثقافية القادمـة . وتركزت الأهمية على معرفة "الشئ الكبير القادم" ، وانعكست في نجاح شركتها بمدينة نيـويورك ، والتي تسـمـى برين ريزيرف Brain Reserve والتي عين بها 22 موظفاً والتي حظت أسهـمها بالثقة في قائمة الشركات الرابحة .

## أرض الاعتماد على النفس

يعتقد الأمريكيون أن في استطاعتهم دائماً أن يحسنوا من أحوالهم - إلى حد ما - وأن يصبحوا أقل نحافة ، أو أكثر ذكاءً ، أو قوة ، أو كفاءة ، أو جاذبية ، أو أكثر روحانية ، أو أكثر سعادة (يمكن اعتبار حركات الهجرة من انجلترا وكأنها الفعل المطلق للاعتماد الذاتي الجماعي) . ويتخذ تحقيق هذه الأهداف أشكالاً عديدة . وهناك الكثير من الكتب التي تتحدث عن "الاعتماد على النفس" ، وبعض هذه الكتب يشمل أفكاراً زائفة وخادعة ، وتحمل في طياتها مجرد أفكار شائعة بلغة جذابة ، وغلاف أنيق . ولكن هناك بعض آخر من هذه الكتب يتناول هذا الموضوع بإخلاص . وبالتالي فهي أكثر أهمية ونفعاً .

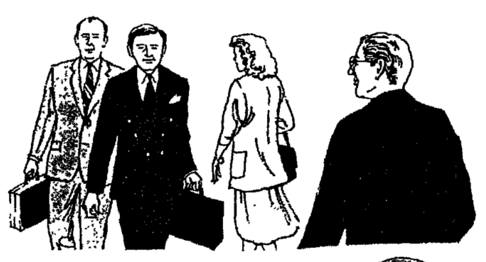
وهناك "برامج الإثنى عشر خطوة" Twelve - Step Programs ، والتي تعنى بعلاج إدمان الخمر ، والتي تم تصميمها لمساعدة الأشخاص إلى طريق "الشفاء" من "الإدمان" ، وهذا الشفاء يشمل الشفاء من المخدرات والقمار ، والجنس ، وحتى ضرب الزوجات ، والتسوق ، والتأثيرات طويلة الأجل للمعاناة من قصور في التربية والتنشئة أو على العكس من المبالغة في الحماية من الأبوين . وعادة ما يتم ذلك داخل مجموعة وقعت عليها

نفس التأثيرات وتحت توجيه مشرف خبير .

## المدخنون ضد مجانين الصحة

أصبح التدخين من المحرمات في الولايات المتحدة بعد اكتشاف أن التدخين الثانوي أو السلبي من سجائر الغير تعرض صحة الأصحاء للخطر . لقد أصبح التدخين محظوراً في الطائرات بقوة القانون ، ومعظم المكاتب ، والأماكن العامة الداخلية ، وبعض الغرف في الفنادق ، وحتى في الكثير من المطاعم (وبوجه خاص في المدن الأكبر وعلى الساحلين الشرقي والغربي) ، وتضع بعض المنشآت يافطة تقول : «شكراً لعدم التدخين» في أماكن واضحة . كما حظر نشر إعلانات السجائر في الراديو والتليفزيون . فإذا قمت بزيارة مكتب ما أو منزل ولاحظت عدم وجود طفايات للسجائر ، فمن الأفضل أن تمتنع عن التدخين ، أو تسأل إذا كان من المسموح التدخين . (وقد تضطر إلى الخروج من المبنى أو الذهاب إلى حديقة المنزل إذا كان من الضروري أن تدخن) . فالتدخين قضية اجتماعية شديدة الحساسية وأحياناً سريعة التأثير حيث تمس الاختيار الشخصي وتدخل الحكومة . ومن دواعي السخرية أن تدخين السجائر قد بدأ يقل ، ولكن اتسعت دائرة مدخني السيجار بين الأثرياء الجدد

في منتـصف العـمـر .إن الصنـاعـات المرتبطة بالصـحـة الجـسدية فـهي صناعات تدر الكثـير من الأمـوال . ومن المتناقـضات المعـروفـة أن كلاً من كـتب الطبخ والبـرامج الغذائية هي دائماً على قوائم أحسن المبيعات في أمريكا . ويتمتع الأمـريكيون بسمعـة عالمية في تقديسـهم للشباب والجـمال ويسـتحـوذ عليهم الاهتـمام بالسـلامة والقـوة البـدنية - وفي نفس الوقت مـعروفين أيضـاً بزيادة الوزن المزمنة . فالغذاء الأمـريكي عادة يشتمل على كميـة كبيرة من الطعام شديد المعالجة والحلوى التي تحتوي على الكثير من السكـر . وبالرغم من وجـود عـــدد قليل يعـــالج من السمنة في العيادات ، ولكن معظمـهم يستطيعون التخلي عن القليل من وزنهم . ومن ناحية أخرى ، فإن مشكلات فقد الشهـية إلى الطعام anorexia ، والشره المرضي buli-mia قد زادت بـشكل ملحوظ بين المراهقـات في جمـيع أنحـاء الولايات المتحـدة ، واللاتي قـد يموتون جوعـاً في محـاولة للحصول على الجسد المثالـي لنجمات السـينما وعارضات الأزياء شديدات النحافة .





# 18 الملبس والمظهر الخارجي

يصعب دائماً في الولايات المتحدة التعرف على شخصية من تتعامل معه من خلال طريقة ارتدائه للملابس . فالعاملين بالمطاعم والبارات يرتدون الملابس النصف رسمية (التكسيرو tuxedos) بينما يرتدي المليونيرات الشورتات الرياضية وأحذية المشي بالرقبة العالية . والبائعة في أحد المحلات بوسط المدينة قد ترتدي ملابس أكثر أناقة وعناية بتسريح شعرها من مديرة تحصل على مرتب يعادل أربعة أضعاف ما تحصل عليه هذه البائعة . وهناك قصة شهيرة تدور حول نجمة شهيرة ذهبت لشراء سيارة رولز رايس في ظهيرة أحد الأيام وهي ترتدي بنطلون جينز أزرق ممزق باهت اللون ومعظم الأزرار مفقودة . وعندما حاول البائع أقصى ما عنده من جهد لدفعها لترك معرض السيارات ، انتزعت

من حقـيبتـها رزمة من الدولارات من فـئة الألف دولار، وابتاعت السيارة نقداً وعداً .

## الملبس من أجل النجاح

بينما يفضل الأمريكيون ارتداء الملابس الـغير رسمية (والمكاتب تزداد راحـة واسترخاء) فـإن رجال الأعـمال عادة ما يرتدون بنفس الأسلوب الذي يتبعه شركائهم في أي مكان آخر في العـالم . أما الحـالات الاستثنائيـة فهي موجودة في سيليكون فالي وهوليوود ، حيث يسود لبس البنطلون القطـني الأزرق ، والفانلة القـطنية ، والأحـذية المصنوعة مـن القماش ، وأحـياناً قـميص هاواي أو ربطة عنق ترجع إلى الأربعـينيـات . وتحدد بـعض الشركـات بعض الأيام لارتداء الملابس الغير رسمية وعادة ما يكون يوم الجمـعة عندمـا يكون الموظفين على أهبـة الاستـعداد لفك رباطة العـنق وتخلص الموظفـات من الأحـذية ذات الكعب العالي استعداداً لارتداء ملابس إجازة الأسبوع .

يجب أن يتـوقع الزائرين من الرجـال ارتداء البـدل التـقليـدية ورباط العنق أثـناء الاجـتمـاعـات والمواعـيـد الرسـمية . ويزداد الاهتمام بقـصة الشعـر وجودة الملبس وخـاصـة بين مـوظـفي الإدارة العليـا . إن المـديرين التنفـيـذيين ورجـال الإدارة من المسـتويات العـليـا –

والمديرين الصغار الذين يأملون في الوصول إلى المناصب الإدارية العليا - يفضلون دائماً البذل ذات اللون الرمادي أو الأزرق بخطوط خفيفة . أما في فصل الربيع والصيف فهم يرتدون البذل ذات اللون البيج أو البني الفاتح ، ويمكن ارتداء البلاطي الرياضية في المناسبات الأقل رسمية . فرباط العنق عند الرجال هو اللون المبهج الوحيد الذي يستخدمه . (يشتهر الرجال الأمريكيون بذوقهم السيئ في اختيار رباط العنق) . إن أفضل مؤشر على الذوق السليم للمدير التنفيذي في ارتدائه لربطة العنق في أي موسم من العام هو تشابهها مع مذيعي الأخبار في شبكات التليفزيون القومية والمحلية .

وترتدي النساء في معظم المستويات والعاملات بنطلون أو تنورة مع بلوزة وجاكت بسيط مفتوح ، بجانب الفساتين . أما العاملات في الإدارة العليا فيلبسن البدل مع إضافة إيشارب . وهناك مجال أوسع في اختيار الألوان عن الرجال ولكن من الأفضل الالتزام بالجانب التقليدي المحتشم .

إن المبالغة في الالتزام بالموضة عادة غير مستحب وخاصة خارج صناعة الموضة أو الموسيقى . ويجب أن تتسم الحلي والاكسسوارات بالبساطة وعدم الوضوح .

فالنظافة وقص الشعر أكثـر أهمية من الموضة . ويستخدم بعض رجال الأعـمال أنواع من الأحـذية وساعـات اليد المعـروفة بماركـاتهـا المشهـورة كـدليل غيـر مـباشـر عن شـخصـيـة مرتديهـا ومنصـبه ، ولذلـك يجب العناية في اختيار هذه الأشياء طبقاً لمقدرة كل شخص .



# 19 قراءة عن الأمريكيين

## القراءة السهلة

نظراً لأن الأمريكيين شعب يتسم بالحيوية والنشاط إلا أنه عادة لا ينفر من معرفة الآخرين لمشاعرهم . ويمكن للأمريكيين أن يكونوا مثل الكتاب المفتوح . فعندما يعتريهم القلق يتحركون بعصبية ويبدو عليهم الخجل أو الضيق الشديد . وعندما يفقدون صبرهم ينقرون بأصابعهم أو بالقلم على المنضدة أو يهزون رؤوسهم . وعندما يكونون على أهبة الاستعداد لمغادرة المكان ينظرون إلى ساعاتهم. ويمكن بسهولة إخفاء أي من هذه المشاعر ولكن الثقافة الأمريكية لا تؤيد أو لا تحتاج إلى وسيلة للخداع . وفي الحقيقة ، فإن الأمريكيين أقل الشعوب رغبة في تغطية الحقيقة أو إخفائها . وحتى إذا كانوا يعملون في سرية ، فقد تستطيع أحياناً أن تكتشف

مشاعرهم الحقيقية عن طريق ملاحظة لغة أجسادهم بدقة.

## عشر مفاتيح لحركات بدون كلام

1- يفسر الالتقاء المباشر بالعين على أنه إشارة عن الأمانة والإخلاص . وتجنب التقاء العيون يعني أن الشخص يكذب ويلوي الحقيقة ، أو أنه يغطي شيئ ما .

2- إن الأصوات العالية والحركات النشطة لا تعني بالضرورة الغضب . فقد تعكس هذه الحركات مشاعر الحماس والإثارة . وعادة يخبرك الأمريكي بكلمات واضحة متى يكون غاضباً .

3- إن رفع الحاجبين أو رفع الرأس إلى الوراء فجأة تعني الاندهاش أو الإنكار .

4- إن هز الكتفين أو النظر بعيداً يعني عدم التأكد أو التردد في الموافقة .

5- وسوف يحاول الأمريكيون أحياناً التأكيد على الالتزام أو الإيمان عن طريق النقر على المائدة أو الوقوف فجأة .

6- عندما يرغبون في إنهاء اجتماع أو يريدون الانصراف، فهم ينظرون في ساعاتهم أو يردون باقتضاب . وإذا كانوا لا يشعرون بالاهتمام بوجه خاص يبدأوا في النظر في أوراقهم على المكتب أو قد

يفتحون نوتة المواعيد . وقد يخططون مسبقاً للمقاطعة بعد فترة من الوقت ، على أساس أن هناك موعد آخر هام .

7- إن هز الرأس من جانب لآخر يعني "لا" بينما هزها من أعلى إلى أسفل فقد يعني إما الموافقة أو إشارة بمجرد الفهم .

8- إن الإشارة إلى شخص ما - من وقت لآخر - لتوضيح ما يقوله أمر طبيعي ، ولكن الإصرار أو تكرار الإشارة عادة ما تشير إلى التوتر والعدوانية .

9- إذا كان المتحدث يتحرك في خطوات جيئة وذهاباً أثناء الاجتماع فهي ببساطة ترجع إلى تفضيله ذلك عن الوقوف ثابتاً ، أو استراتيجية لمواصلة حركة العينين ولكنها لا تعني أي غرض أو هدف آخر .

10- إن وضع الإصبع الوسطى والإبهام على شكل دائرة يعني "وهو كذلك" أو "تماماً" . ولكن رفع الإصبع الوسطى فقط فهي إشارة شديدة الوقاحة وتعني الإهانة أو التحدي .



# 20 وسائل الترفيه

يعتقد الكثيرون أن الطعام الأمريكي لا يشمل إلا الهوت دوجز Hot Dogs ، وتشيز برجر Cheese Burgers واللبن المخفوق ، والدجاج المحمر ، والكوكاكولا . (وتحتوي بعض اختراعات الأطعمة الأمريكية الشو مين Show Mein والفيشار ، وحلوى الحظ الصينية - والتي اخترعها أحد اليابانيين الأمريكيين في سان فرانسيسكو) . ولكن الولايات المتحدة ، على أية حال ، هي موطن العديد من الأكلات الجيدة والتي تشمل من الشيوبينو Cioppino (يخني من السمك) ، وفطيرة القرع العسلي ، وبطلينوس نيويورك ، إلى أنواع أكثر تعقيداً من الأكلات التقليدية لجنوب غرب أمريكا وما يعرف باسم مطبخ كاليفورنيا (وهي وجبات مبتكرة من مكونات محلية طازجة) . وفي العشر سنوات الأخيرة ، أخذت مطاعم الأكل الراقية

طابعاً مميزاً وخاصة في الساحلين الشرقي والغربي.

## وجبات العمل

أحياناً ما يتم عقد الصفقات والأعمال في الولايات المتحدة أثناء تناول الطعام . ويتم ذلك جزئياً لتوفير الوقت (فعليك أن تأكل ، وأيضاً إتمام عقد صفقات) ، وكل وجبة يمكن ضغطها وتحويلها إلى خدمة . فهناك إفطار ، وغذاء ، وعشاء قوي ، وتحتوي عادة الوجبة الكاملة على فاتحات الشهية والحساء ، والسلطة ، والطبق الأساسي الذي يحتوي على الخضر ، والحلوى ، والشاي أو القهوة . ويمكن أن يسبقها تناول المشروبات أو فاتحات الشهية ثم يتبعها مشروبات بعد الأكل مصحوبة بشراب النبيذ . ويقتصر عادة على البيرة في المناسبات الأقل رسمية . أما غذاء الثلاث مارتيني Three Martini Lunch، فقد أصبح وجبة من الزمن الماضي . والعديد من الأمريكيين (وخاصة في المدن الصغيرة بالغرب الأوسط) يتجنبون تماماً شرب الكحوليات . ولكن يمكن أن يقدم لك الشاي المثلج ، واللبن ، والصودا ، وعدد كبير من أنواع المشروبات، والماء هو دائماً أكثر المشروبات أماناً ، من المنظور الصحي والاجتماعي . وفي المناسبات التي تضطر فيها إلى تفسير عدم رغبتك في الشرب على نخب

فلان ، يمكنك أن ترد ببساطة : "أفضل ألا أشرب" وهو رد لا يؤذي المشاعر ، ولكنه مفيد للاختيار الشخصي . أما غذاء العمل في ضيافة شخص ما فإنه عادة يتم بأسلوب البوفيه المفتوح ، حيث يقف المدعوون في طابور لخدمة أنفسهم من المائدة الأساسية ، والجلوس العشوائي أكثر شيوعاً من تخصيص مقاعد للجلوس . وعموماً فالأمريكيون لديهم حساسية خاصة تجاه القيود الغذائية والتباين بين الثقافات في طريقة تناول الطعام . وقبل تناول الطعام قد تسأل عن الأطعمة التي لا يمكنك تناولها أو التي لا تحبها .

## الدعـوات

قلما تتسم الدعوات بالرسمية ويمكن إرسالها قبل فترة قصيرة (هل أنت غير مرتبط اليوم؟) ولا تعد وقاحة منك إذا رفضت . والدعوة الرسمية المطبوعة عادة ما يوضع عليها ملحوظة تقول : "رجاء الرد" RSVP والتي تعني بالفرنسية "Respondez si'l vous plait" والتي تعني أنه من المتوقع منك أن ترد بالقبول أو الرفض بالبريد أو بالتليفون قبل موعد الدعوة بوقت كاف .

قد تصلك دعوة لحفلة مرتبطة بالعمل من رجل أو امرأة ، بالرغم من أن المرأة قد تختار مكاناً عاماً للاحتفال

بمناسبة خاصة مثل المطاعم بدلاً من إقامتها في منزلها . فإذا دعاك رجل أعمال من الجنس الآخر للخروج لتناول الطعام ، لا تفسرها على أنها عرض لإقامة علاقة حميمة. ففي كل الأحوال ، لا يعدو الأمر أن يكون مجرد زيارة تعارف بينكم .

وفي حالة دعوتك على تناول الطعام في مطعم فإن الداعي أو المضيف يتحمل عادة كل المصروفات وتستطيع أن تعرض ، كضيف ، أن تدفع البقشيش ، ولكن قلما يقبل الضيف ذلك . إن القيمة العادية للبقشيش عادة تتراوح بين 15 في المائة ، إلى 20 في المائة في حالة جودة الطعام والخدمة في الأماكن الغالية . ولكن حاول أن تتبع الجانب الأكثر كرماً . وقد ترغب في إقامة احتفال خاص بك ، لذلك يجب أن تخطط للأمر مسبقاً حتى تتحمل التكاليف (لتجنب أي إحراج بسبب من سيقوم بدفع الفاتورة) .

### العشاء في منزل خاص

إن إقامة الحفلات في المنازل أمر شائع بالولايات المتحدة ومجرد زجاجة نبيذ ، أو باقة ورود ، أو لعبة صغيرة (إذا كان لدى المضيف أطفال) هي بمثابة هدايا مناسبة . إن معظم المنازل الأمريكية لا تتقيد بالرسميات .

وحالة تقديم الأكل يجب ألا تفسر على أنها انعكاس لما تراه بل هي علامة للصداقة عند دعوة الناس إلى منزلك بدون أي استعدادات خاصة .

يمكن إقامة الولائم ، في بعض المناطق الريفية ، في أوقات مبكرة تبدأ من الساعة الخامسة مساءً وبحيث تنتهي في الساعة الثامنة مساءً . أما في المدن فعادة ما تبدأ الحفلات بين الساعة 6 إلى 8 مساءً وأحياناً تستمر حتى بعد منتصف الليل .

بمجرد الانتهاء من الطبق الأخير ويبدأ الحوار في التباطؤ ، يجب عليك أن تطلب الرحيل . ويمكنك أن تشعر من أسلوب المضيف إذا كان إصراره على بقائك نابع من القلب أو مجرد نوع من الأدب . ونظراً لأن الأمريكيين معروفين بالبساطة والبعد عن الرسميات فقد يطلعوك ببساطة على موعد الانتهاء من الحفل . وبالرغم من أن الكثير من الأجانب قد يدهشهم هذا الأسلوب المباشر ولكنها لا تعني على الإطلاق أي نوع من الوقاحة أو عدم الحفاوة .



# 21 المناسبات الاجتماعية

تتنوع حياة الليل وأماكن الترفيه بشكل ملحوظ . ففي المدن الأكبر يوجد كم هائل من الاختيارات .

قد تدعى لمصاحبة مضيفك الأمريكي لأحد الأحداث الرياضية . كما توجد نوادي موسيقى الجاز في كل المدن بأحجامها المختلفة . ولكن الذي ستسمعه في نيو اورلينز قد يكون شديد الاختلاف عما تسمعه في نيويورك أو شيكاغو . وتقدم النوادي الليلية الرقص ، مثلما تفعل النوادي والبارات (والتي تقدم عادة رقصات الروك آند رول) . كما يوجد بعض من أفضل البارات التي تقدم فقرات من العزف على البيانو داخل الفنادق . ولذلك فإن قاعات الرقص الغربي في تكساس أو في الجنوب الغربي شائعة إلى حد كبير ويمكنك أن تحاول ، في مدينة لوس انجيليس ، المشاركة في تسجيل عرض تليفزيوني كفرد من

الجمهور أو من المستمعين . أما في مانهاتن فيمكنك تناول الشراب في أحد القاعات الخاصة بتناول الكوكتيل التي تتوج ناطحات السحاب الشهيرة في هذه الجزيرة .

وهناك اختيار آخر قد تفضله وأنت في نيويورك أو شيكاغو ، أو أطلانطا ، أو ميامي ، أو سان فرانسيسكو ، أو لوس انجيليس ، وهو الذهاب إلى مسرح حي ، ولكن يجب أن تخطط لذلك مسبقاً . وقد تكون التذاكر عالية التكلفة ومن الصعب الحصول عليها في فترة قصيرة . ويوجد في الكثير من المدن الأمريكية متوسطة الحجم فرق أوركسترالية سيمفونية رائعة .

ومهما كان اختيارك ، تأكد من أن ذهابك في صحبة زميل أمريكي . فإنه أو إنها ستبذل قصارى جهدها من أجل أن يكون مضيفاً مهذباً وكريماً . ولا تخشى على الإطلاق من التصريح بالأماكن التي تفضلها إذا كان لك الاختيار .

## إقامة الحوار

يمكن أن يكون الأمريكيون في غاية الصراحة والجرأة وعادة ما يشعرون بالسعادة عند التحدث في أي شيئ تقريباً في أي جلسة اجتماعية . ولكن هناك بعض الموضوعات القليلة التي يفضل أن يتجنبها الزائر الأجنبي:

ـ دور الولايات المتحدة في الشئون الخارجية عموماً وفي

الحرب الفيتنامية بوجه خاص .

ـ القضايا المتنوعة حول المساواة في الحقوق .

ـ العلاقات العرقية والتحامل العرقي .

ـ المعاداة للسامية .

ـ الإجهاض .

ـ الشذوذ الجنسي بين الرجال والنساء .

ـ السياسات الداخلية والفضائح الحكومية .

## الدعابة

لا يوجد إجماع قومي حول ما هو مسلي أو مضحك، ولكن لا يوجد شخص يرغب في أن يتهم بأنه يفتقر إلى روح الدعابة . وقد تراجعت ، إلى حد كبير ، شعبية النكات التي تدور حول الجنس أو العرق ، ولكن مازالت نكات المحاماة مستمرة في تأثيرها . إن أكثر الأحاديث شعبية وبرامج التعليق تدار من خلال مونولوج موضوعي في البرامج الكوميدية التي تذاع في المساء . وعلى مر التاريخ ، فإن أكثر مقدمي البرامج الترفيهية شعبية من نجوم الكوميديا (حتى أن أول شخصية أدبية أمريكية عالمية ، وهو مارك توين ، كان أولاً وأخيراً كاتباً ساخراً ). ولكن الكوميديا الرخيصة والحسية ، والتي تعنى بالدرجة الأولى بالجسد ، هي على ما يبدو النوع

الذي يلقى استحساناً من الأغلبية .

(مـثـل شـارلي شـابـلن ، وجـيــري لويس ، وروبين وليامز، وأخيراً جيم كاري)






# جمل أمريكية ثابتة

| | |
|---|---|
| Hallo | هالو (رسمية) |
| Hi | هاي (غير رسمية) |
| How are you? | كيف حالك؟ سؤال بلاغي لا يحتاج إلى إجابة |
| Excuse me<br>Pardon me , or<br>I'm sorry | اعذرني (عفواً) أو أنا آسف تعتمد على طريقة الكلام |
| please | من فضلك (رسمية وغير رسمية) |
| would you please | هل تسمح؟ (رسمية) |
| Thanks | شكراً (غير رسمية) |
| Thank you very much | شكراً جزيلاً (رسمية) |
| Nice to meet you | سعيد بلقائك (رسمية وغير رسمية) |
| good bye | وداعاً (رسمية وغير رسمية) |

## الألعاب الهامة بالولايات المتحدة

إن أهمية الألعاب الرياضية في أمريكا - والفرق الرياضية المتنافسة بوجه خاص - لا يمكن بأي حال من الأحوال الاستهانة بها . فالثقافة الأمريكية تعتبر هذه المباريات نوع من التقدير الذاتي ، كما أن الأطفال (وخاصة البنين) يتم تشجيعهم - ويتوقعون منهم دائماً - المشاركة في أي مجال رياضي في سن مبكرة . وهناك مبدأ قومي سائد بأن الرياضة تنمي الشخصية وتعلم الشباب اللعب كفريق (بالرغم من أن ذلك يتعارض بوضوح مع المثال الأمريكي الذي يحتذى به وهو أنا أولاً) . وفي وقت من الأوقات كان تلاميذ المدارس يدرسون : "ليس من المهم أن تفوز أو أن تخسر . ولكن العبرة بطريقة الأداء" . ولكن في الربع الأخير من القرن العشرين ، تم القضاء إلى حد كبير على هذه الفلسفة عن طريق مدرب كرة قدم أسطوري يدعى فينس لومباردي Vince Lombardi والذي قال : "إن الفوز ليس هو كل شيئ بل إنه الشيئ الوحيد" . وبكلمات أخرى ، فالمهم هو "أن تكون رقم واحد" . إن الشعارات والمصطلحات الرياضية متعددة ومتنوعة وخاصة في "حلبة" الأعمال . وهناك العديد من الجمل الشائعة مأخوذة من تكتيكات

الملاعب الرياضية مثل :

**ـ العب الكرة العنيفة (البيسبول) play hardball**

وهي تعني اللعب بسرعة وخشونة مع احتمال تعرضك للإصابة .

**ـ اخلع القفاز (الملاكمة) take the gloves off**

وهي تعني تركيز جميع الموارد على عنصر واحد .

**ـ في وجهك (كرة السلة) in your face**

للمضايقة أو الإهانة أو الاستفزاز .

وهناك مصطلحات أقل عنفاً وتعبيرات من أجل الوصف المختصر والمبهج مثل :

**ـ هات تريك Hat trick (في الهوكي على الثلج)**

ويعني إحراز ثلاثة أهداف متتالية

**ـ سقطة للخلف ورفس الكرة قبل أن تلمس الأرض:**

Dropback and punt (وهي تعبيرات في كرة القدم)

وهي تعني محاولة تقليل درجة الخسارة عندما تشير الدلائل على أن الهزيمة أمر لا محال .

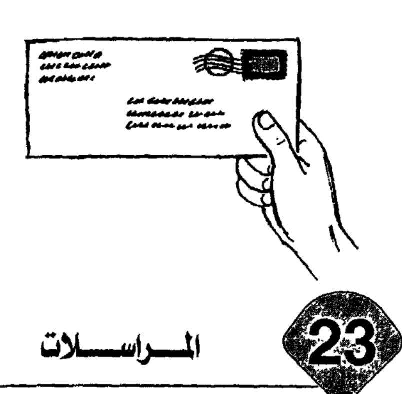
ـ **جري النهاية end run** (كرة القدم) المرور من حول أحد العقبات بدلاً من مواجهتها مباشرة .

ـ **خط الفوز Winning streak** (جميع الألعاب الرياضية) الفوز ثلاث مرات أو أكثر بالتتالي ، وعادة

مع وجود فارق متسع .

**ــ الجـري عكس عـقارب الـساعـة Running down the clock** (كـرة السلة وكـرة القـدم) تقـليل أو تجنب أي لعب في نهاية مباراة تكون أنت الفائز فيها ، من أجل أن لا تعطي فرصة للخصم للحاق بك.

**ــ الضرب تحت الحزام ، أو الضربة المنخـفضة ، أو الرمية الرخـيـصـة Hitting below the belt, low blow, cheep shot** (الملاكمة) وهو ضرب الخصم في منطقة المنفرج أو قريباً منها ، أي الاستعداد التام للعمل بعيداً عن كل القواعد والقوانين .



## 23 المراسلات

إن ترتيب المعلومات في العنوان البريدي بأمريكا تماثل الأسلوب الذي تكتب به معظم المراسلات في الدول الغربية : وعلى سبيل المثال :

**Mr. Elirs Presley**

**c/o Graceland**

**3734 Elirs Presley Boulevard**

**Memphis, Tennessee 38116**

لكل ولاية حرفان مختصران ، وكل عنوان له من خمس إلى تسع أرقام كرقم بريدي (والمعروف أيضاً برقم المنطقة) وهو يشير إلى العنوان المطلوب والموجود في محيط جغرافي ضيق نسبياً . وعموماً فالمكاتب البريدية لا ترسل الخطابات بدون وجود الرقم البريدي . كما أن البريد المرسل عبر البحار بدون رقم المنطقة أو الرقم البريدي قد يعاد مرة أخرى إلى الراسل بالبريد السطحي.

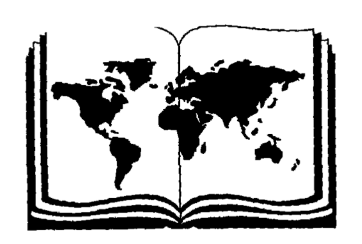


## 24 أرقام هاتفية هامة ومفيدة

أرقـام الهاتف التي تبـدأ برقـم 800 يمكن طلبـها بدون رسوم (مـجاناً) ويمـكن طلب هذا الرقم من أي مكان في الولايات المتحدة .

| | |
|---|---|
| ـ الرقم الكودي للولايات المتحدة | 01 |
| ـ الرقم الدولي | 00 |
| ـ المدخل للنداء الآلي | 011 |
| ـ الشرطة المحلية ، والمطافئ والإسعاف | 911 |
| ـ دليل التليفون المحلي | 411 |
| ـ دليل المكالمات الخارجية (رقم المنطقة) | + 555-1212 |
| ـ الاكسبريس الفيدرالي | 800 - 238 - 5355 |
| ـ خدمة البريد السريع | 800 - 241 - 6522 |
| ـ شركة هيرتز (تأجير السيارات) | 800 - 654 - 3131 |
| ـ شركة افيز (تأجير السيارات) | 800 - 331 - 1212 |

| | |
|---|---|
| ــ أميريكان ايرلانز (الخطوط الأمريكية) | 800 - 433 - 7300 |
| ــ شركة خطوط دلتا (Delta Airlines) | 800 - 221 - 1212 |
| ــ شركة يونايتد ايرلاينز | 800 - 241 - 6522 |
| ــ فندق الهيلتون | 800 - 445 - 8667 |
| ــ فندق هيات | 800 - 233 - 1234 |
| ــ فندق الشيراتون | 800 - 325 - 3535 |






# كتب وعناوين شبكات الإنترنت

**Cracking Jokes** by allen Dundes . Ten Speed Press, Berkeley, CA, USA, 1987 . Examines how Folklore, old wives'takes and urban myths reveal a lot about U.S. Culture .

**American Ways: A Guide for Foreigners in the United States** by Gary Althen. Intercultural Press, Inc., Yarmouth, Maine, USA, 1988 .

**The Concise Guide to Executive Etiquette,** by Linda and Wayne Phillips. Bantam Doubleday, New York, 1990 .

**Getting to Yes : Negotiating Agreement Without Giving In** by Roger Fisher and William Ury. Penguin Books , New York, USA, 1992 .

**Class** by Paul Fussell. Ballantine Books, New York, USA, 1983. An insightful, Detailed, Witty deconstruction of America's hidden class system .

**The Great Plains** by Ian Frazier. Farrar, Straus Giroux, New York, USA, 1989. A richly detailed history of the wide area between the Mississippi River And the Rock Mountains .

**Alistair Cook's America** by Alistair Cooke. Alfred A. Knopf, New York , USA. First published in 1973 and

frequently reprinted, this book remains a fine primer of U.S. history and character .

## Internet Addresses

**American Studies Web**
http://www.georgetown.edu/crossroads/asw
Links to hundreds of business & culture sites

**LookupUSA**
http://www.abii.com/
Links to directories of over 88 million households and 10 million businesses in the U.S.

**BizWeb**
http://www.bizweb.com
Companies categorized by goods or services

**New Market Associations Directory**
http://www.newmarket-forum.com/assoc.html
Over 10.000 pofessional associations and events

**FedWorld**
http://www.fedworld.gov/
Links to Federal government sites & publications

**Business Week Magazine**
http://www.businessweek.com/

**Dow Jones Directory**
http://www.dowjones.com/
Includes Barron's and the Wall Street Journal

**Forbes magazine**
http://www.forbes.com



## النجـــاح

في المعاملات التجارية الدولية
ليس فقط نجاح لمنتجك أو خدمتك
أو شروطك أو مواعيد تسليمك للمنتج

## النجــاح

في مجال المعاملات التجارية
هو نجاح للشعوب والتقاليد والعلاقات

جوازسفر/ **الولايات المتحدة**

سيساعدك على :

✓ تجنب الأخطاء في السلوك الاجتماعي ... فية
✓ التعرف على قيم الأمريكيين و...
✓ تفهم الأسباب وراء أساليبهم ...
✓ تطوير أسلوب المفاوضات بطر...

**لا تغادر بلدك بدون جو...**





**Arab Nile Group**
*CAIRO - EGYPT*

I.S.B.N 977 - 5919 - 43 - 6



WORLD TRADE PRESS®
*Professional Books for International Trade*
California , USA